

关于泽达易盛（天津）科技股份有限公司 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〕860号

上海证券交易所：

由东兴证券股份有限公司转来的《关于泽达易盛（天津）科技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）383号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的关于泽达易盛（天津）科技股份有限公司（以下简称泽达易盛公司、泽达易盛或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

本说明中涉及货币金额的单位，如无特别指明，均为人民币万元；若明细数加计之和与合计数有尾差，系四舍五入所致。

一、招股说明书披露，报告期内发行人存在两次发行股份购买资产的情况，分别购买了苏州泽达 100%股权和浙江金淳 67.5%的股权。

请发行人说明：（2）两次交易对购买标的的估值定价依据，定价是否公允；两次交易中发行人增发股份的每股价格情况，增发股份的每股价格与报告期内发行人其他股权变动（包括增资与股权转让）的价格存在差异的原因，增发股份的定价是否公允；（4）被收购公司在被收购以前 3 年的财务数据、主要业务、主要客户和主要供应商情况，被收购以后对发行人的收入贡献、业绩贡献情况；被收购以前与发行人客户、供应商是否存在交叉重叠；被收购前标的公司的股东、管理层、员工与发行人及其实际控制人、董事、高管、员工、前员工是否有关联关系；上述两次收购交易的交易双方是否存在单向或双向利益输

送；（5）上述两次收购交易是否构成发行人主营业务变更，发行人是否存在拼凑上市的情况；发行人最近 2 年内主营业务是否发生重大不利变化；

请保荐机构、发行人律师、申报会计师进行核查，并发表明确意见。（问询函第 4 条第 2、4、5 点）

（一）两次交易对购买标的的估值定价依据，定价是否公允；两次交易中公司增发股份的每股价格情况，增发股份的每股价格与报告期内公司其他股权变动（包括增资与股权转让）的价格存在差异的原因，增发股份的定价是否公允

1. 购买苏州泽达 100%股权

2016 年 3 月 19 日，公司召开 2016 年第一次临时股东大会，审议通过了公司向苏州泽达股东宁波润泽、宁波福泽、姚晨、天津昕晨及剑桥创投发行 1,000 万股股份，收购其持有的苏州泽达 100%股权。

本次收购苏州泽达 100%股权作价 24,352,805.67 元，以评估值为作价依据。根据坤元资产评估有限公司出具的《泽达易盛（天津）科技股份有限公司拟股权收购涉及的苏州泽达兴邦医药科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2016〕120 号），截至 2015 年 12 月 31 日，苏州泽达经审计的股东权益账面价值为 15,460,489.74 元，采用资产基础法评定的苏州泽达股东全部权益估价为 24,352,805.67 元，增值率为 57.52%。

由于苏州泽达未来收益不能合理预测，与企业未来收益的风险程度相对应的收益率无法合理估算，故无法用收益法评估，因此评估师采用资产基础法对苏州泽达的股东全部权益价值进行评估。本次评估基准日为 2015 年 12 月 31 日，评估范围为苏州泽达经审计后的基准日报表反映的全部资产及相关负债，评估报告充分评估了苏州泽达经审计后的基准日报表反映的全部资产及相关负债，包括流动资产、非流动资产、流动负债及非流动负债，因此，以评估值 24,352,805.67 元确定苏州泽达 100%股权的价格是公允的。

综上，本次交易涉及的购买标的以评估值为作价依据，定价公允。

2. 购买浙江金淳 67.5%的股权

2017 年 9 月 29 日，公司召开 2017 年第二次临时股东大会，审议通过公司向浙江金淳股东梅生、陈美莱、宁波宝远、嘉铭利盛发行 2,000 万股股份，收购其持有的浙江金淳 67.50%股权。

由于浙江金淳经营状况良好，未来可持续稳定发展，收益和风险可以合理预测，因此评估师选取收益法评估结果作为浙江金淳股东全部权益价值的最终评估结论，以客观、全面的反映浙江金淳股东全部权益价值。本次收购浙江金淳 67.50% 股权作价 20,000 万元，以评估值为作价依据。根据天源资产评估有限公司出具的《泽达易盛（天津）科技股份有限公司拟收购股权涉及的浙江金淳信息技术有限公司股东全部权益价值评估报告》（天源评报字（2017）第 0246 号），截至评估基准日 2016 年 12 月 31 日的经审计所有者权益账面值为 3,592.97 万元，采用收益法评定的浙江金淳股东全部权益估价为 32,761.76 万元，评估增值 29,168.79 万元，增值率 811.83%。根据评估结果计算的浙江金淳 67.50% 股权的评估值为 22,114.19 万元。

本次交易涉及的购买标的以评估值为作价依据，定价公允。

3. 报告期内公司历次股权变动情况

(1) 报告期内公司股权变动情况如下：

序号	时间	股权变动基本情况	股权变动价格	定价依据
1	2016 年 3 月	公司向宁波润泽、宁波福泽、姚晨、天津昕晨及剑桥创投发行 1000 万股股份购买上述股东持有的苏州泽达 100% 股权，公司注册资本变更为 3,000 万元	2.44 元/股	参考公司 2015 年未经审计的每股净资产 2.36 元以及截至 2015 年 12 月末公司以资产基础法评估的每股净资产 2.48 元后经协商确定
2	2016 年 4 月	康缘集团、王峰、傅锋锋、沈琴华、王晓哲分别向公司增资 1,680 万元、693 万元、525 万元、367.5 万元、231 万元，公司注册资本变更为 3,333 万元	10.5 元/股	主要考虑了公司收购苏州泽达后的协同发展效应、公司未来成长性、行业市盈率以及公司即将申报在新三板挂牌等因素并与投资者协商后最终确定。
3	2017 年 9 月	公司向宁波宝远、嘉铭利盛、梅生、陈美莱发行 2,000 万股股份购买浙江金淳 67.5% 股权，公司注册资本	10 元/股	考虑到换股收购浙江金淳将产生协同效应，参考 2016 年 4 月外部投资者的增资价格 10.5 元/

序号	时间	股权变动基本情况	股权变动价格	定价依据
		变更为 5,333 万元		股, 经交易双方友好协商后最终确定为 10 元/股
4	2018 年 8 月	杨鑫、林应、刘雪松、张春涛、康缘集团、傅锋锋、沈琴华分别向公司增资 2,970 万元、2,970 万元、2,464 万元、990 万元、330 万元、110 万元、66 万元, 公司注册资本变更为 6,233 万元	11 元/股	主要参考了 2016 年 4 月外部投资者的增资价格 10.5 元/股, 同时考虑行业市盈率等因素并与投资者协商后最终确定。

(2) 收购苏州泽达时, 公司增资价格的公允性分析

2016 年 3 月, 公司向苏州泽达股东宁波润泽、宁波福泽、姚晨、天津昕晨及剑桥创投发行 1,000 万股股份, 收购其持有的苏州泽达 100% 股权, 增发价格为 2.44 元/股。增资作价参考了公司 2015 年未经审计的每股净资产 2.36 元以及截至 2015 年 12 月 31 日公司以资产基础法评估的每股净资产 2.48 元 (坤元评报〔2016〕62 号《评估报告》) 后经协商确定。考虑到公司通过收购苏州泽达将业务延伸至医药生产领域信息化领域, 将产生业务的协同效应, 有利于提高公司整体的技术水平和盈利能力, 且苏州泽达采用资产基础法进行评估, 因此增资价格以公司净资产和公司以资产基础法进行评估的评估值为依据, 增资价格公允。

公司收购苏州泽达增发股份的价格与 2016 年 4 月公司向康缘集团、王峰、傅锋锋、沈琴华、王晓哲发行股份的价格存在一定的差异, 主要是因为 2016 年 4 月的增发对象均为财务投资者, 增资价格综合考虑了公司收购苏州泽达后的协同发展效应、公司未来成长性、行业市盈率以及公司即将申报在全国中小企业股份转让系统挂牌等因素并与投资者协商后最终确定。

(3) 收购浙江金淳股权时, 公司增资价格的公允性分析

2017 年 9 月, 公司向浙江金淳股东梅生、陈美莱、宁波宝远、嘉铭利盛发行 2,000 万股股份, 收购其持有的浙江金淳 67.50% 股权。增发价格为 10 元/股, 价格参考 2016 年 4 月外部投资者的增资价格 10.5 元/股, 经交易双方友好协商后最终确定为 10 元/股。

(二) 被收购公司在被收购以前 3 年的财务数据、主要业务、主要客户和

主要供应商情况，被收购以后对公司的收入贡献、业绩贡献情况；被收购以前与公司客户、供应商是否存在交叉重叠；被收购前标的公司的股东、管理层、员工与公司及其实际控制人、董事、高管、员工、前员工是否有关联关系；上述两次收购交易的交易双方是否存在单向或双向利益输送；

1. 苏州泽达

(1) 2016年4月，公司收购苏州泽达100%股权，苏州泽达2013年、2014年、2015年的主要财务数据如下：

项目	2013年度/2013年12月31日	2014年度/2014年12月31日	2015年度/2015年12月31日
营业收入	18.87	833.50	1,561.38
营业成本	2.99	875.00	1,167.20
利润总额	-405.47	-59.58	-30.08
净利润	-410.06	-113.76	42.81
资产总额	2,700.75	3,662.35	1,940.78
负债总额	2,271.63	3,346.99	960.61
所有者权益	429.13	315.36	980.17

注：以上数据未经审计

(2) 苏州泽达2013年、2014年、2015年主要业务、主要客户和主要供应商情况

苏州泽达被收购前3年主要从事医药生产领域的信息化业务，为药厂提供MES制造执行系统，过程知识管理系统等产品，苏州泽达收购前3年前五大客户和供应商情况如下：

1) 2013年

① 前五大客户情况

单位名称	销售收入	占当期营业收入的比重(%)
浙江大学	18.87	100.00
小计	18.87	100.00

②前五大供应商情况

单位名称	采购金额	占当期采购总额的比重 (%)
龙唐信息技术有限公司	280.80	31.23
苏州浙远自动化工程技术有限公司	276.00	30.70
苏州世之元汽车贸易有限公司	92.31	10.27
布鲁克仪器有限公司	49.68	5.53
杭州华黎泵业有限公司	43.20	4.80
小计	741.99	82.53

注：以上数据未经审计

2) 2014 年

① 前五大客户情况

单位名称	销售收入	占当期营业收入的比重 (%)
温州浙康制药装备科技有限公司	363.08	43.56
广州中大南沙科技创新产业园有限公司	188.88	22.66
杭州利群环保纸业股份有限公司	117.92	14.15
湘西自治州奥瑞克医药化工有限责任公司	47.17	5.66
黑龙江珍宝岛药业股份有限公司鸡西分公司	42.45	5.09
小计	759.50	91.12

②前五大供应商情况

单位名称	采购金额	占当期采购总额的比重 (%)
苏州浙远自动化工程技术有限公司	305.10	72.98
浙江大学苏州工业技术研究院	43.16	10.33

苏州华科信息系统工程有 限公司	15.46	3.70
布鲁克仪器有限公司	12.74	3.05
杭州萨克流体控制设备有 限公司	9.22	2.20
小计	385.68	92.26

注：以上数据未经审计

3) 2015 年

① 前五大客户情况

单位名称	销售收入	占当期营业收入的比 重 (%)
广州香雪制药股份有 限公司	1,212.63	77.66
本溪国家中成药工程 技术研究中心有 限公司	174.57	11.18
辽宁仙草堂药业股份 有限公司	84.29	5.40
扬子江药业集团江苏 龙凤堂中药有 限公司	68.02	4.36
洽洽食品股份有 限公司	10.38	0.66
小计	1,549.88	99.26

②前五大供应商情况

单位名称	采购金额	占当期采购总额的比 重 (%)
无锡江南电缆有 限公司	205.00	33.81
浙江大学苏州工业 技术研究院	150.00	24.74
浙江省科学器材进 出口有限责任公 司	76.15	12.56
苏州市华星电脑贸 易中心	44.00	7.26
浙江同成金属材料 有限公司	36.69	6.05
小计	511.85	84.42

注：以上数据未经审计

(3) 苏州泽达被收购以后对公司收入贡献、业绩贡献

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年 1-6 月
苏州泽达收入	1,150.69	2,158.40	4,832.25	1,969.91
苏州泽达净利润	378.76	374.02	741.30	67.53
泽达易盛合并收入	7,219.11	12,383.50	20,227.73	10,318.99
泽达易盛合并净利润	2,154.05	3,657.83	5,273.44	2,565.60
苏州泽达收入占比	15.94%	17.43%	23.89%	19.09%
苏州泽达净利润占比	17.58%	10.23%	14.06%	2.63%

注：苏州泽达 2016 年收入和净利润为收购后金额，即 2016 年 4-12 月累计数

苏州泽达 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月实现收入分别为 1,150.69 万元、2,158.40 万元、4,832.25 万元及 1,969.91 万元，占公司当年收入比重分别为 15.94%、17.43%、23.89%及 19.09%。苏州泽达 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月实现净利润分别为 378.76 万元、374.02 万元、741.30 万元及 67.53 万元，占公司当年净利润比重分别为 17.58%、10.23%、14.06%及 2.63%。

(4) 苏州泽达被收购以前与公司客户、供应商是否存在交叉重叠

被收购前，苏州泽达从事医药生产领域信息化信息，公司从事医药流通领域及农业信息化业务，公司收购苏州泽达是业务在产业链上的延伸，苏州泽达与公司客户、供应商不存在交叉重叠。

(5) 苏州泽达被收购前标的公司的股东、管理层、员工与公司及其实际控制人、董事、高管、员工、前员工是否有关联关系

苏州泽达间接股东、总经理刘雪松为公司实际控制人，并担任公司董事长，同公司实际控制人、董事、总经理林应为夫妻关系；

苏州泽达间接股东吴永江担任公司董事；

苏州泽达直接股东天津昕晨为公司股东；

苏州泽达直接股东姚晨为公司股东天津昕晨（同时也是苏州泽达的股东）的实际控制人李春昕之子；

除上述情况外，苏州泽达被收购时的直接或间接股东、管理层、员工与公司及其实际控制人、董事、高管、员工、前员工不存在关联关系。

(6) 交易双方是否存在单向或双向利益输送

1) 收购苏州泽达的原因

通过收购苏州泽达，公司将业务延伸至医药生产领域，为药厂提供 MES 制造执行系统，过程知识管理系统等，公司的信息化系统从医药流通、原材料种植领域打通到医药生产领域，建立起了医药健康领域从种植、生产到流通的信息化服务。公司收购苏州泽达符合公司整体发展战略，使公司的业务体系更加完善，资产规模进一步扩大，有利于提升公司经营业绩，增强公司的可持续发展能力。

2) 收购价格公允

本次收购苏州泽达 100% 股权作价 24,352,805.67 元，以评估值为作价依据。根据坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》（坤元评报〔2016〕120 号），截至 2015 年 12 月 31 日，苏州泽达经审计的股东权益账面价值为 15,460,489.74 元，采用资产基础法评定的苏州泽达股东全部权益估价为 24,352,805.67 元，增值率为 57.52%。本次评估基准日为 2015 年 12 月 31 日，评估范围为苏州泽达经审计后的基准日报表反映的全部资产及相关负债，评估报告充分评估了苏州泽达经审计后的基准日报表反映的全部资产及相关负债，包括流动资产、非流动资产、流动负债及非流动负债，因此，以评估值 24,352,805.67 元确定苏州泽达 100% 股权的价格是公允的。

综上，公司收购苏州泽达符合公司整体发展战略，使公司的业务体系更加完善，资产规模进一步扩大，有利于提升公司经营业绩，增强公司的可持续发展能力，本次收购价格公允，不存在单向或双向利益输送。

2. 浙江金淳

(1) 浙江金淳于 2015 年 8 月设立，2017 年公司收购浙江金淳 67.5% 的股权，浙江金淳 2015 年度、2016 年度主要财务数据如下：

项目	2015 年度/2015 年 12 月 31 日	2016 年度/2016 年 12 月 31 日
营业收入	1,084.91	3,553.03
营业成本	202.26	1,383.60
利润总额	825.41	1,700.27
净利润	650.33	1,688.31
资产总额	1,921.03	3,765.34

负债总额	274.57	426.01
所有者权益	1,646.46	3,339.33

注：2015 年数据未经审计

(2) 浙江金淳 2015 年、2016 年主要业务、主要客户和主要供应商情况

被收购前浙江金淳主要从事农业信息化业务，2015 年和 2016 年的前五大客户和供应商情况如下：

1) 2015 年

① 前五大客户情况

单位名称	销售收入	占当期营业收入的比重 (%)
新一代专网通信技术有限公司	839.62	77.39
衢州三易易生态农业科技有限公司	245.28	22.61
小计	1,084.90	100.00

② 前五大供应商情况

单位名称	采购金额	占当期采购总额的比重 (%)
天津易盛信息技术有限公司[注]	202.26	100.00
小计	202.26	100.00

注：以上数据未经审计

[注]：泽达易盛原名天津易盛信息技术有限公司

2) 2016 年

① 前五大客户情况

单位名称	销售收入	占当期营业收入的比重 (%)
赛特斯信息科技股份有限公司	471.70	13.27
贵州启程生物科技有限公司	430.00	12.10
福建富士通信息软件有限公司	415.09	11.68
开鲁县道德红干椒专业合作社	390.00	10.98

内蒙古每日农牧科技发展有限责任公司	380.00	10.70
小计	2,086.79	58.73

②前五大供应商情况

单位名称	采购金额	占当期采购总额的比重 (%)
杭州云荷网络科技有限公司	509.43	29.11
浙江大学苏州工业技术研究院	500.00	28.57
苏州龙唐信息科技有限公司	463.96	26.51
四川远衡现代农业投资有限公司	85.47	4.88
重庆二零二五科技有限公司	31.30	1.79
小计	1,590.16	90.86

(3) 浙江金淳被收购以后对公司收入贡献、业绩贡献情况

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年 1-6 月
浙江金淳收入	4,103.77	6,671.74	2,686.07
浙江金淳净利润	1,859.80	2,327.40	832.37
泽达易盛合并收入	12,383.50	20,227.73	10,318.99
泽达易盛合并净利润	3,657.83	5,273.44	2,565.60
浙江金淳收入占比	33.14%	32.98%	26.03%
浙江金淳净利润占比	50.84%	44.13%	32.44%

浙江金淳 2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月实现收入分别为 4,103.77 万元、6,671.74 万元及 2,686.07 万元，占公司当年收入比重分别为 33.14%、32.98% 及 26.03%。浙江金淳 2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月实现净利润分别为 1,859.80 万元、2,327.40 万元及 832.37 万元，占公司当年净利润比重分别为 50.84%、44.13%及 32.44%。

(4) 浙江金淳被收购以前与公司客户、供应商是否存在交叉重叠

浙江金淳设立至本次收购前即为公司合并范围内控股子公司，本次收购为公司购买子公司少数股东权益，公司收购浙江金淳少数股权之前，浙江金淳与公司

之间存在关联交易，彼此客户、供应商不存在交叉重叠。

(5) 被收购前标的公司的股东、管理层、员工与公司及其实际控制人、董事、高管、员工、前员工是否有关联关系

除公司本身为浙江金淳的股东、实际控制人之外，浙江金淳少数股权被收购前的直接或间接股东、管理层、员工与公司及公司实际控制人、董事、高管、员工、前员工不存在关联关系。

(6) 交易双方是否存在单向或双向利益输送

1) 收购浙江金淳 67.5%股权的原因

公司收购浙江金淳 67.5%的股权，系为了进一步增强对浙江金淳的控制力，有利于公司进一步发展农业信息化业务，增强市场竞争力，扩大市场份额，增强盈利能力。

2) 收购价格公允

本次收购浙江金淳 67.50%股权作价 20,000 万元，以评估值为作价依据。根据天源资产评估有限公司出具的《泽达易盛（天津）科技股份有限公司拟收购股权涉及的浙江金淳信息技术有限公司股东全部权益价值评估报告》（天源评报字（2017）第 0246 号），截至评估基准日 2016 年 12 月 31 日的经审计所有者权益账面值为 3,592.97 万元，采用收益法评定的浙江金淳股东全部权益估价为 32,761.76 万元，评估增值 29,168.79 万元，增值率 811.83%。根据评估结果计算的浙江金淳 67.50%股权的评估值为 22,114.19 万元。

综上，公司基于加强上对子公司的控制，进一步发展农业信息化业务的原因收购浙江金淳少数股东权益，收购价格公允，不存在单向或双方利益输送。

（三）上述两次收购交易是否构成公司主营业务变更，公司是否存在拼凑上市的情况；公司最近 2 年内主营业务是否发生重大不利变化；

根据首发业务若干问题解答（二）问题 11，“公司在报告期内发生业务重组，要依据被重组业务与公司是否受同一控制分别进行判断。如为同一控制下业务重组，应按照《证券期货法律适用意见第 3 号》相关要求进行处理；如为非同一控制下业务重组，通常包括收购被重组方股权或经营性资产、以被重组方股权或经营性资产对公司进行增资、吸收合并被重组方等行为方式，公司、中介机构可关注以下因素：

(1) 重组新增业务与公司重组前的业务是否具有高度相关性，如同行业、类似技术产品、上下游产业链等；

(2) 业务重组行为对实际控制人控制权掌控能力的影响；

(3) 被合并方占公司重组前资产总额、资产净额、营业收入或利润总额的比例，业务重组行为对公司主营业务变化的影响程度等。

实务中，通常按以下原则判断非同一控制下业务重组行为是否会引起公司主营业务发生重大变化：

(1) 对于重组新增业务与公司重组前业务具有高度相关性的，被重组方重组前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或利润总额，达到或超过重组前公司相应项目 100%，则视为公司主营业务发生重大变化；

(2) 对于重组新增业务与公司重组前业务不具有高度相关性的，被重组方重组前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或利润总额，达到或超过重组前公司相应项目 50%，则视为公司主营业务发生重大变化。”

2015 年 12 月 31 日/2015 年度苏州泽达与公司主要财务数据如下：

公司简称	资产总额	净资产	营业收入	利润总额
苏州泽达	1,940.78	980.17	1,561.38	-30.08
泽达易盛	9,979.58	5,592.47	8,115.79	2,434.93
占比	19.45%	17.53%	19.24%	1.24%[注]

注：以上数据未经审计

[注]：取绝对值后计算

苏州泽达被收购前一个会计年度末的资产总额、资产净额和被收购前一个会计年度的营业收入、利润总额均未超过公司重组前相应项目的 50%；2017 年收购浙江金淳 67.5%股权之前，泽达易盛持有浙江金淳 32.50%股权，为浙江金淳第一大股东，能够对浙江金淳实施控制，公司已将浙江金淳纳入合并报表范围，本次收购浙江金淳剩余 67.50%的股权，未造成公司合并范围的变更。

公司自成立起即专注于食药流通领域信息化业务，通过为药店和食药监管部门提供信息化服务，实现食品、药品在流通领域的质量安全追溯。为进一步提升

医药健康产业链的信息化服务效率，2015年11月，公司投资设立浙江金淳，将业务延伸到食药的源头种植端领域，为农业信息化发展提供专业化的综合服务解决方案。2016年3月，公司发行股份收购苏州泽达100%股权，将业务延伸至医药生产领域，为药厂提供MES制造执行系统等。2017年9月，为加强对浙江金淳的控制力，进一步发展农业信息化业务，公司发行股份收购了其他股东持有浙江金淳的股份。由于公司自浙江金淳设立时便对其实施实质控制，因此本次交易系对少数股东股权的收购。自此，公司的追溯系统从流通、种植端打通到生产端，建立了医药健康领域从种植、生产到流通的信息化服务系统。

公司收购苏州泽达100%股权是公司业务在产业链上的延伸，推动公司围绕医药健康成为从种植到生产到流通的全产业链信息化服务提供商，双方的业务具有较高的协同性。公司收购浙江金淳67.5%的股权，系为了进一步增强了对浙江金淳的控制力，有利于公司进一步发展农业信息化业务，增强市场竞争力，扩大市场份额，增强盈利能力。收购前后公司的主营业务未发生改变，仍然从事医药健康产业链的信息化服务，不存在拼凑上市的情况。

（四）对上述事项核查并发表意见。

1. 主要核查程序

（1）获取了公司、苏州泽达及浙江金淳的章程、工商登记资料、查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>），核查其历史沿革。

（2）获取天源资产评估有限公司出具的《泽达易盛（天津）科技股份有限公司拟收购股权涉及的浙江金淳信息技术有限公司股东全部权益价值评估报告》（天源评报字〔2017〕第0246号）、坤元资产评估有限公司出具的《泽达易盛（天津）科技股份有限公司拟股权收购涉及的苏州泽达兴邦医药科技有限公司股东全部权益价值评估项目评估报告》（坤元评报〔2016〕120号），复核标的资产价值、增发股份定价的公允性。

（3）对公司、苏州泽达及浙江金淳原股东及公司2016年4月入股股东进行访谈并做访谈记录，核查所涉股权变更的定价过程、交易背景等情况。

（4）获取苏州泽达原股东同公司签订的《增资协议》及浙江金淳原股东同公司签订的《发行股份购买资产协议》，核查公司股本和长期股权投资变动情况。

（5）查询天眼查网站（<https://www.tianyancha.com/>）、获取苏州泽达和

浙江金淳原股东的调查表及其出具的相关承诺和访谈记录、获取苏州泽达及浙江金淳被收购时及前一年的员工花名册、核查苏州泽达和浙江金淳被收购时的股东、管理层、员工与公司及其实际控制人、董事、高管、员工、前员工是否有关联关系。

(6) 获取苏州泽达及浙江金淳的营业执照、主要业务合同、客户明细，核查其主营业务。

(7) 获取苏州泽达和浙江金淳被收购前三年的财务资料、客户及供应商明细，核查其经营情况及是否同公司客户及供应商存在交叉重叠。

(8) 获取苏州泽达和浙江金淳被收购后经审计的财务报表，核查其对公司收入贡献、业绩贡献情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 两次交易对购买标的的估值定价依据充分，定价公允。增发股份的每股价格与报告期内公司其他股权变动的价格存在的差异具备其合理性，增发股份的定价公允。

(2) 苏州泽达 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月实现收入分别为 1,150.69 万元、2,158.40 万元、4,832.25 万元及 1,969.91 万元，占公司当年收入比重分别为 15.94%、17.43%、23.89%及 19.09%。苏州泽达 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月实现净利润分别为 378.76 万元、374.02 万元、741.30 万元及 67.53 万元，占公司当年净利润比重分别为 17.58%、10.23%、14.06%及 2.63%。苏州泽达对公司收入及业绩影响较小。被收购前，苏州泽达从事医药生产领域信息化信息，公司从事医药流通领域信息化业务，苏州泽达与公司客户、供应商不存在交叉重叠。苏州泽达间接股东、总经理刘雪松为公司实际控制人，并担任公司董事长，与公司实际控制人、董事、总经理林应为夫妻关系；苏州泽达间接股东吴永江担任公司董事；苏州泽达直接股东天津昕晨为公司股东；苏州泽达直接股东姚晨为公司股东天津昕晨（同时也是苏州泽达的股东）的实际控制人李春昕之子；除上述情况外，苏州泽达的直接或间接股东、管理层、员工与公司及其实际控制人、董事、高管、员工、前员工不存在关联关系。本次公司收购苏州泽达不存在单向或双向利益输送。

浙江金淳 2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月实现收入分别为 4,103.77 万元、6,671.74 万元及 2,686.07 万元，占公司当年收入比重分别为 33.14%、32.98% 及 26.03%。浙江金淳 2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月实现净利润分别为 1,859.80 万元、2,327.40 万元及 832.37 万元，占公司当年净利润比重分别为 50.84%、44.13%及 32.44%。浙江金淳对公司收入及业绩影响逐年下降。浙江金淳设立至本次收购前即为公司合并范围内控股子公司，本次收购为公司购买子公司少数股东权益。收购浙江金淳少数股权之前，浙江金淳与公司之间存在关联交易，彼此客户、供应商不存在交叉重叠。除公司本身为浙江金淳的股东、实际控制人之外，浙江金淳被收购时的直接或间接股东、管理层、员工与公司及公司实际控制人、董事、高管、员工、前员工不存在关联关系。本次公司收购浙江金淳不存在单向或双向利益输送。

(3) 公司收购苏州泽达 100%股权是公司业务在产业链上的延伸，推动公司围绕医药健康成为从种植到生产到流通的全产业链信息化服务提供商，双方的业务具有较高的协同性。公司收购浙江金淳 67.5%的股权，系为了进一步增强对浙江金淳的控制力，有利于公司进一步发展农业信息化业务，增强市场竞争力，扩大市场份额，增强盈利能力。收购前后公司的主营业务未发生改变，仍然从事医药健康产业链的信息化服务，不存在拼凑上市的情况。

二、根据申报文件，公司股东姚晨持有股东泽达创鑫 0.66%股权，持有股东易展电力 6.67%股权，姚晨为天津昕晨股东李春昕之子、姚小津之侄。发行人股东天津昕晨、姚晨与红日药业（发行人客户）实际控制人有关联关系，股东康缘集团是发行人的客户。

请发行人说明：（1）上述股东入股发行人的原因、入股价格是否公允性；（2）上述股东入股与发行人订单获取之间是否存在关系；（3）是否应确认股份支付；（4）报告期内，上述与发行人股东相关的客户与发行人的业务往来情况，上述股东与发行人之间是否存在利益输送。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表意见（问询函第 5 条）

（一）上述股东入股公司的原因、入股价格是否公允性

天津市昕晨投资发展有限公司（以下简称天津昕晨）、江苏康缘集团有限责

任公司（以下简称康缘集团）、姚晨入股公司的原因、入股价格及其公允性具体情况如下：

序号	时间	股权变动基本情况	入股原因	股权变动价格	定价依据及公允性
1	2014年8月	天津晨曦将持有的400万出资额转让给天津昕晨	看好公司发展前景	1元/注册资本	考虑到公司设立不久，按照原始出资额1元/出资额转让
2	2016年3月	公司向宁波润泽、宁波福泽、姚晨、天津昕晨及剑桥创投发行1,000万股股份购买上述股东持有的苏州泽达100%股权，公司注册资本变更为3,000万元	天津昕晨和姚晨作为苏州泽达股东，认可苏州泽达业务能力及技术水平，看好公司收购苏州泽达后未来发展前景	2.44元/股	参考公司2015年末经审计的每股净资产2.36元以及截至2015年12月末公司以资产基础法评估的每股净资产2.48元后经协商确定
3	2016年4月	康缘集团、王峰、傅锋锋、沈琴华、王晓哲分别向公司增资1,680万元、693万元、525万元、367.5万元、231万元，公司注册资本变更为3,333万元	康缘集团与苏州泽达在业务上合作关系良好，看好公司收购苏州泽达后未来发展前景	10.5元/股	主要考虑了公司收购苏州泽达后的协同发展效应、公司未来成长性、行业市盈率以及公司即将申报在新三板挂牌等因素并与投资者协商后最终确定，价格公允
4	2018年8月	杨鑫、林应、刘雪松、张春涛、康缘集团、傅锋锋、沈琴华分别向公司增资2,970万元、2,970万元、2,464万元、990万元、330万元、110万元、66万元，公司注册资本变更为6,233万元	康缘集团认可公司技术团队及研发能力，看好公司未来发展前景	11元/股	主要参考了2016年4月外部投资者的增资价格10.5元/股，同时考虑行业市盈率并与投资者协商后最终确定，价格公允

2014年8月，天津昕晨受让天津晨曦将持有的出资额时，由于公司设立不久，因此按照原始出资额1元/出资额转让，转让价格公允。

2016年3月，公司发行股份购买苏州泽达100%股权时，增资价格为每股2.44

元，增资作价参考公司 2015 年未经审计的每股净资产 2.36 元以及截至 2015 年 12 月末公司以资产基础法评估的每股净资产 2.48 元（坤元评报〔2016〕62 号《评估报告》）后经协商确定。本次增资对象为宁波润泽、宁波福泽等苏州泽达原股东，天津昕晨和姚晨的增资价格与其他股东一致，增资价格考虑到公司通过收购苏州泽达将业务延伸至医药生产领域信息化领域，产生业务的协同效应，有利于提高公司的技术水平和盈利能力，且苏州泽达采用资产基础法进行评估，因此增资价格以净资产为依据的定价方式公允。

2016 年 4 月，股份公司第二次增资的价格为 10.5 元/股，本次增资对象均为财务投资者，康缘集团增资价格与其他股东一致，增资作价主要考虑了公司收购苏州泽达后的协同发展效应、公司未来成长性、行业市盈率以及公司即将申报在新三板挂牌等因素并与投资者协商后最终确定。按公司 2015 年度经审计的归属于母公司股东的净利润计算，本次增资价格的市盈率为 16.97 倍，定价公允。

2018 年 8 月，股份公司第四次增资的价格为 11 元/股，本次增资对象为公司实际控制人林应、刘雪松及其他财务投资者，康缘集团的增资价格与其他股东一致，增资作价主要参考了 2016 年 4 月外部投资者的增资价格 10.5 元/股，同时考虑行业市盈率等因素并与投资者协商后最终确定。按公司 2017 年度经审计的归属于母公司股东的净利润计算，本次增资价格的市盈率为 17.29 倍，定价公允。

（二）上述股东入股与公司订单获取之间是否存在关系

股东天津昕晨、姚晨、康缘集团与公司之间业务往来情况如下：

股东	相关客户	取得股权时间	最初建立业务合作的时间
天津昕晨	天津红日药业股份有限公司、河北红日药都药业股份有限公司	2014 年 8 月	2016 年 6 月
姚晨		2016 年 3 月	
康缘集团	江苏康缘药业股份有限公司	2016 年 4 月 2018 年 8 月	

姚晨和天津昕晨主要从事投资，因其对医药行业的相关情况较为熟悉，姚晨和天津昕晨认为公司及苏州泽达的主营业务在医药行业有较大的市场需求，看好公司及苏州泽达的技术团队及发展前景，因此天津昕晨于 2011 年 12 月参与设立

了苏州泽达，在 2014 年 8 月受让了公司股份并于 2016 年 3 月与股东姚晨一起参与公司发行股份收购苏州泽达 100%股权。

康缘药业自 2012 年起与苏州泽达有业务合作，康缘集团看好公司收购苏州泽达后的协同效应与发展前景，因此参与了公司 2016 年 4 月和 2018 年 8 月的增资。

康缘药业及红日药业均为医药行业上市公司、业内知名企业，在工信部公布的 2017 年中国医药百强榜中分别排名第 42 名、第 75 名。随着公司技术实力的增强、产品认可度的提升，公司在医药生产及流通领域销售规模逐年扩大，在工信部公布的 2017 年中国医药百强榜中的 50 家中药企业中有 12 家企业应用了公司产品和技术服务。公司凭借优质的产品和服务获取订单，相关业务符合康缘药业及红日药业内部采购的流程，与康缘集团及天津昕晨入股公司没有利益输送关系。

综上，天津昕晨、姚晨、康缘集团入股公司均系看好公司技术团队及未来发展前景，同公司订单获取之间不存在利益输送关系。

（三）是否应确认股份支付

《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条第一款规定：“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。”根据中国证监会发行监管部《首发业务若干问题解答（二）》问题 1：“通常情况下，解决股份代持等规范措施导致股份变动，家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，资产重组、业务并购、持股方式转换、向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与公司获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理。”

2014 年 8 月，天津昕晨受让天津晨曦持有的出资额时，由于有限公司设立不久，因此按照原始出资额 1 元/出资额转让，转让价格公允，同时本次交易系股东的股权转让行为，因此不涉及对天津昕晨的股份支付。

2016 年 3 月，公司发行股份购买苏州泽达股权的主要目的是进行业务并购以实现公司发展战略，并非是为了获取苏州泽达股东为公司提供的劳务或其他服务，且双方就该重组事项订立的协议中不包含类似条款，也未签订其他服务协议。因此本次发行不构成对苏州泽达股东天津昕晨和姚晨的股份支付。

2016 年 4 月及 2018 年 8 月，公司增发股份价格定价公允，按发行前一年度

公司经审计的归属于母公司股东的净利润计算，市盈率分别为 16.97 倍和 17.29 倍，康缘集团的入股价格与其他股东一致，不构成股份支付。

综上，天津昕晨、姚晨及康缘集团入股行为均不涉及股份支付。

（四）报告期内，上述与公司股东相关的客户与公司的业务往来情况，上述股东与公司之间是否存在利益输送

红日药业主要业务为小容量注射剂、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、原料药生产、中药提取等，公司为其提供的产品或服务为生产信息管理系统（TPCMS）和中药提取车间数字化信息化生产制造项目。康缘药业的主要业务为中药、化学药、生物药、天然药物制品、食品（以上按许可经营）、日用化学产品（限行业分类 268 类）的生产等，公司为其提供的产品或服务为医药制造执行系统（MES）、中药配方颗粒标准研究、中药数字化智能制造关键技术专利培育和药品生产质量管理体系信息管理软件。公司为红日药业及康缘药业提供的产品或服务均为其生产经营所需的产品或服务。

报告期内，公司与红日药业和康缘集团的销售情况如下：

客户名称	报告期内产生收入的年度	项目名称	业务类别	确认收入金额	占当年收入的比重(%)	毛利率(%)	相同期间同类业务毛利率(%)
天津红日药业股份有限公司	2016 年	生产信息管理系统 (TPCMS)	系统集成	59.83	0.83	57.70	44.05
江苏康缘药业股份有限公司	2017 年	医药制造执行系统 (MES)	系统集成	393.16	3.17	44.48	33.08
		中药配方颗粒标准研究	技术服务	331.13	2.67	52.69	51.21
		中药数字化智能制造关键技术专利培育	技术服务	28.30	0.23	52.69	51.21
	2018 年	药品生产质量管理体系信息管理软件	软件开发	128.21	0.63	69.16	67.96

河北红日药都药业股份有限公司[注]	2019年1-6月	中药提取车间数字化信息化生产制造项目	系统集成	515.15	4.99	25.40	38.50
-------------------	-----------	--------------------	------	--------	------	-------	-------

[注]：河北红日药都药业股份有限公司为天津红日药业股份有限公司控股孙公司

公司为康缘药业提供的技术服务项目“中药配方颗粒标准研究”、“中药数字化智能制造关键技术专利培育”及软件开发项目“药品生产质量管理体系信息管理软件”与公司同类业务相同期间平均毛利率相比差异较小。

公司为康缘药业、红日药业及其关联公司提供的“生产信息管理系统（TPCMS）”、“制造执行系统（MES）”和“中药提取车间数字化信息化生产制造项目”属于系统集成类业务。系统集成业务主要包括智慧医药、智能工厂以及智慧农业等平台类整体解决方案的软件开发、系统集成服务及配套硬件销售。一般来说，系统集成业务中硬件设备占比高的订单，毛利率较低；硬件占比低的订单，毛利率较高。基于系统集成业务的特殊性，公司单个系统集成项目的毛利率与同期系统集成业务平均毛利率有所差异。公司为康缘药业、红日药业及其关联公司提供的系统集成业务的毛利率与公司同期同类业务平均毛利率差异原因如下：

（1）公司2016年为红日药业提供生产信息管理系统（TPCMS），确认营业收入59.83万元，占公司当年营业收入的比重为0.83%，对应的营业成本为25.31万元。本项目配套硬件成本为6.20万元，占该项目营业成本的比重为24.51%，2016年公司系统集成业务平均配套硬件成本占比为68.20%，由于本项目配套硬件成本占比较低，因此毛利率较高。

（2）2019年1-6月，公司为河北红日药都药业股份有限公司提供中药提取车间数字化信息化生产制造项目，确认营业收入515.15万元，占公司当年营业收入的比重为4.99%，对应的营业成本为384.30万元。本项目配套硬件成本353.35万元，占该项目营业成本的比重为91.95%，2019年1-6月公司系统集成业务平均配套硬件成本占比为75.21%。由于项目构成中配套硬件占比较高，因此项目毛利率较低。

（3）2017年公司康缘药业提供医药制造执行系统（MES），确认营业收入393.16万元，占公司当年营业收入比重为3.17%。该项目成本中配套硬件成

本占比与公司同期系统集成项目成本中平均配套硬件成本占比差异不大，毛利率较高的主要因为公司的医药制造执行系统（MES）类产品的毛利率整体较高。由于医药制造执行系统（MES）类产品的技术要求较高，国内发展起步较晚，目前国内同类产品的市场份额大都被西门子、罗克韦尔等国外厂商占据，公司凭借行业经验及技术实力研发了具备自主知识产权的 MES 系统，相较国外厂商的同类产品具备一定的价格优势因而有较大利润空间，因此公司系统集成业务中医药制造执行系统（MES）类产品的毛利率相对较高。同期公司医药制造执行系统（MES）类产品的平均毛利率为 39.08%，与公司为康缘药业提供的医药制造执行系统（MES）毛利率差异较小。

综上，公司同股东相关客户业务往来定价合理，不存在利益输送的情况。

（五）对上述事项核查并发表意见。

1. 主要核查程序

（1）获取了公司的章程、工商资料、股权转让协议、增资协议、缴款凭证、查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）后核查天津昕晨、姚晨及康缘集团的入股情况。

（2）获取了公司 2015 年度、2017 年度财务报表，查询 WIND 数据库后核查公司相应时点行业市盈率指标。

（3）对天津昕晨、姚晨、康缘集团进行访谈并获取访谈记录，了解入股公司的原因，并评价其合理性，并根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》，判断是否构成股份支付。

（4）取得报告期内公司与红日药业、康缘集团签订的业务合同、验收单、发票及收款凭证等资料，并向管理层了解销售订单的取得方式，结合公司销售与收款内部控制流程，检查取得方式是否合规，是否经过了恰当的审批，交易是否真实，订单条款是否合理。

（5）统计各期红日药业、康缘集团对应收入占当年营业收入比重，比较对应毛利率与公司当年同类业务平均毛利率，并对差异进行分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）天津昕晨、姚晨、康缘集团入股公司系看好公司技术团队及公司未来发展前景，入股价格公允。

(2) 公司同康缘集团、红日药业的业务往来基于双方业务需求达成，均系双方真实意思表示，同天津昕晨、姚晨、康缘集团入股公司无关联关系。

(3) 天津昕晨、姚晨及康缘集团入股行为均不涉及股份支付。

(4) 报告期内公司同红日药业及康缘集团的业务往来具备商业实质，不存在利益输送行为。

三、2016年3月，公司向苏州泽达股东宁波润泽、宁波福泽、姚晨、天津昕晨及剑桥创投发行1,000万股股份，收购其持有的苏州泽达100%股权，同日，公司与苏州泽达股东宁波润泽、宁波福泽、姚晨、天津昕晨、剑桥创投签署了《增资协议》，约定以苏州泽达100%股权按评估值作价24,352,805.67元认购本次公司增发股份。本次增资价格为每股2.43528元，增资作价参考了公司2015年底经审计的每股净资产2.36元。

请发行人披露：（1）收购苏州泽达的原因，收购前后发行人的主营业务及运营模式是否发生变化；（2）此次增资价格的公允性，与同月底增资价格10.5元差异较大的原因，是否构成对苏州泽达股东的股份支付。

请发行人说明：（1）收购前后宁波润泽在股权结构并未变化的情况下控制权发生变更是否合理，结合宁波润泽合伙企业协议分析其在收购前后控制权变化的理由、发行人将此次收购作为非同一控制下的企业合并是否合理；（2）收购前刘雪松为宁波润泽的最大有限合伙人，收购前宁波润泽是否受刘雪松及林应控制、收购是否实际由刘雪松及林应主导完成、是否应作为同一控制下企业合并处理。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见。（问询函第12条）

（一）收购苏州泽达的原因，收购前后公司的主营业务及运营模式是否发生变化

1. 公司收购苏州泽达的原因

公司自成立起即专注于食药流通领域信息化业务，为了将食品、药品的质量安全追溯工作延伸到药品生产和原材料种植过程中，拓展公司在医药健康产业链的业务覆盖，2016年3月，在与苏州泽达各股东进行友好协商后，公司发行1,000万股，按评估价格向其收购持有的苏州泽达100%股权。

通过收购苏州泽达，公司将业务延伸至医药生产领域，为药厂提供 MES 制造执行系统，过程知识管理系统等产品和服务，公司的信息化系统从医药流通、原材料种植领域打通到医药生产领域，建立起了医药健康领域从种植、生产到流通的信息化服务。公司收购苏州泽达符合公司整体发展战略，使公司的业务体系更加完善，资产规模进一步扩大，有利于提升公司经营业绩，增强公司的可持续发展能力。

2. 收购前后公司的主营业务及运营模式变化情况

收购前后公司的主营业务未发生改变，仍然从事医药健康产业链的信息化服务。收购苏州泽达是公司业务在产业链上的延伸，推动公司围绕医药健康成为从种植到生产到流通的信息化服务提供商，双方的业务具有较高的协同性，在完成公司管理架构的调整之后，苏州泽达核心业务团队成为公司组织架构中的先进制造事业部，公司仍然采用项目制为主的运营模式，公司的研发、采购、生产、销售等经营模式均未发生实质性的变化。

（二）此次增资价格的公允性，与同月底增资价格 10.5 元差异较大的原因，是否构成对苏州泽达股东的股份支付

1. 增资价格的公允性

2016 年 3 月，公司向苏州泽达股东宁波润泽、宁波福泽、姚晨、天津昕晨及剑桥创投发行 1,000 万股股份，收购其持有的苏州泽达 100% 股权，增发价格为 2.44 元/股。增资作价参考了公司 2015 年未经审计的每股净资产 2.36 元以及截至 2015 年 12 月末公司以资产基础法评估的每股净资产 2.48 元（坤元评报〔2016〕62 号《评估报告》）。考虑到公司通过收购苏州泽达将业务延伸至医药生产领域信息化领域，产生业务的协同效应，有利于提高公司的技术水平和盈利能力，苏州泽达采用资产基础法进行评估，因此增资价格以公司 2015 年底经审计和评估的每股净资产为依据。

2. 收购苏州泽达每股增资价格与 2016 年 4 月股东现金增资价格差异原因

公司收购苏州泽达增发股份的价格与 2016 年 4 月公司向康缘集团、王峰、傅锋锋、沈琴华、王晓哲发行股份的价格存在一定的差异，主要是因为 2016 年 4 月的增发对象均为财务投资者，增资价格综合考虑了公司收购苏州泽达后的协同发展效应、公司未来成长性、行业市盈率以及公司即将申报在全国中小企业股

份转让系统挂牌等因素并与投资者协商后最终确定。

3. 是否构成对苏州泽达股东的股份支付

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条第一款的规定：“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。”根据中国证监会发行监管部《首发业务若干问题解答（二）》问题 1：“通常情况下，解决股份代持等规范措施导致股份变动，家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，资产重组、业务并购、持股方式转换、向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与公司获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理。”

公司发行股份购买苏州泽达股权的主要目的是进行业务并购以实现公司发展战略，并非是为了获取苏州泽达的原股东为公司提供的劳务或其他服务，且双方就该重组事项订立的协议中不包含类似条款，也未签订其他服务协议。因此本次发行不构成对苏州泽达股东的股份支付。

（三）收购前后宁波润泽在股权结构并未变化的情况下控制权发生变更是否合理，结合宁波润泽合伙企业协议分析其在收购前后控制权变化的理由、公司将此次收购作为非同一控制下的企业合并是否合理

1. 宁波润泽控制权发生变化的合理性及理由

根据宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）（以下简称宁波润泽）全体合伙人于 2015 年 9 月 6 日签署的《宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，宁波润泽设立时的合伙人情况如下：

序号	股东	合伙人性质	持有份额(万元)	比例 (%)
1	刘雪松	有限合伙人	294.30	29.43
2	王龙虎	有限合伙人	141.10	14.11
3	赵宜军	有限合伙人	129.40	12.94
4	栾连军	有限合伙人	129.40	12.94
5	陈勇	有限合伙人	129.40	12.94
6	吴永江	普通合伙人、执行事务合伙人	117.60	11.76
7	周炜彤	有限合伙人	29.40	2.94

8	张群	有限合伙人	29.40	2.94
合计			1,000.00	100.00

吴永江为宁波润泽的唯一普通合伙人，同时担任执行事务合伙人，根据合伙协议第十二条规定：“1、执行事务合伙人对外代表企业。委托吴永江为执行事务合伙人。2、其他合伙人不再执行合伙企业事务。不执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。”因此吴永江拥有对宁波润泽的控制权。

2016年3月，公司与苏州泽达股东宁波润泽、宁波福泽、姚晨、天津昕晨、剑桥创投签署了《增资协议》，约定其以苏州泽达100%股权按评估值作价24,352,805.67元认购公司增发股份1,000万股。交易完成后，苏州泽达原股东成为公司直接股东，苏州泽达成为公司全资子公司。

2016年3月，刘雪松将10万元持有人份额转让给林应，同时为了充分发挥本次合并的协同效应，提高公司管理效率，进一步推动公司持续稳定发展，经全体合伙人决议，吴永江转为有限合伙人，由普通合伙人林应担任执行事务合伙人。份额转让后合伙人持有份额情况如下：

序号	股东	合伙人性质	持有份额(万元)	比例(%)
1	刘雪松	有限合伙人	284.30	28.43
2	王龙虎	有限合伙人	141.10	14.11
3	赵宜军	有限合伙人	129.40	12.94
4	栾连军	有限合伙人	129.40	12.94
5	陈勇	有限合伙人	129.40	12.94
6	吴永江	有限合伙人	117.60	11.76
7	周炜彤	有限合伙人	29.40	2.94
8	张群	有限合伙人	29.40	2.94
9	林应	普通合伙人、执行事务合伙人	10.00	1.00
合计			1,000.00	100.00

宁波润泽的执行事务合伙人变更为林应后，林应、刘雪松合计持有宁波润泽29.43%合伙份额，林应、刘雪松为夫妻关系，林应、刘雪松为宁波润泽的实际控制人。

2. 此次收购作为非同一控制下的企业合并的合理性

根据《企业会计准则第 20 号-企业合并》第五条规定：“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。”

公司收购苏州泽达前，该公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	宁波润泽	776.70	77.67	货币
2	天津昕晨	100.00	10.00	货币
3	宁波福泽	60.00	6.00	货币
4	剑桥创投	50.00	5.00	货币
5	姚晨	13.30	1.33	货币
合计		1,000.00	100.00	

宁波润泽为苏州泽达控股股东，宁波润泽的执行事务合伙人为吴永江，依据宁波润泽的合伙协议，吴永江拥有宁波润泽的控制权。宁波润泽成为苏州泽达控股股东之前，苏州泽达的股权较为分散。因此公司在收购苏州泽达前，苏州泽达未受林应、刘雪松控制。因参与合并的企业在合并前后未受同一方或相同的多方最终控制，故按照非同一控制下企业合并进行会计处理。

（四）收购前刘雪松为宁波润泽的最大有限合伙人，收购前宁波润泽是否受刘雪松及林应控制、收购是否实际由刘雪松及林应主导完成、是否应作为同一控制下企业合并处理；

根据《宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》的约定，执行事务合伙人拥有合伙企业的控制权。公司收购苏州泽达前，吴永江为宁波润泽的执行事务合伙人，因此宁波润泽不受林应、刘雪松控制。宁波润泽成为苏州泽达控股股东之前，苏州泽达的股权较为分散。公司收购苏州泽达 100%股权，苏州泽达未受林应、刘雪松控制，不符合《企业会计准则第 20 号-企业合并》所规定的同一控制下企业合并条件。本次收购是公司及苏州泽达的股东基于公司长远发展考虑，经各方谈判及友好协商达成的，并非由林应、刘雪松主导完成。

（五）对上述事项核查并发表意见。

1. 主要核查程序

(1) 对林应、刘雪松、吴永江进行访谈，了解公司收购苏州泽达原因、定价情况以及宁波润泽控制权变更的情况。

(2) 取得收购苏州泽达前后公司营业执照、公司章程、销售及采购合同，核查公司的主营业务和运营模式是否发生变化。

(3) 查阅收购苏州泽达相关董事会、股东大会决议，取得交易各方签订的《增资协议》、坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》（坤元评报〔2016〕120号）、《评估报告》（坤元评报〔2016〕62号）及本所出具的《审计报告》（天健审〔2016〕696号），核查收购苏州泽达的具体情况，公司于2015年12月31日的评估及审计情况和苏州泽达于2015年12月31日的评估情况。

(4) 根据《企业会计准则第11号——股份支付》及中国证监会发行监管部《首发业务若干问题解答（二）》的规定，核查公司收购苏州泽达是否涉及股份支付。

(5) 取得宁波润泽全套工商登记资料、合伙人变更前后的《宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，核查宁波润泽历史沿革情况、合伙人变更情况以及对合伙企业事务执行的约定。

(6) 根据《企业会计准则第20号——企业合并》的规定，核查收购苏州泽达事项会计处理的合规性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司收购苏州泽达系为了将业务延伸至医药生产领域，收购前后公司的主营业务及运营模式未发生改变。

(2) 公司收购苏州泽达的增资作价系参考了公司2015年末经审计的每股净资产2.36元以及截至2015年12月末公司以资产基础法评估的每股净资产2.48元（坤元评报〔2016〕62号《评估报告》）后经协商确定。公司通过收购苏州泽达将业务延伸至医药生产领域信息化领域，产生业务的协同效应，有利于提高公司的技术水平和盈利能力，且苏州泽达采用资产基础法进行评估，因此增资价格以公司经审计和评估的净资产为依据的定价方式公允。

公司收购苏州泽达增发股份的价格与2016年4月向康缘集团、王峰、傅锋锋、沈琴华、王晓哲发行股份的价格存在一定的差异，主要系因为2016年4月

的增发对象均为财务投资者，增资价格综合考虑了公司收购苏州泽达后的协同发展效应、未来成长性、行业市盈率以及公司即将申报在全国中小企业股份转让系统挂牌等因素。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《首发业务若干问题解答(二)》的规定，公司发行股份购买苏州泽达股权的主要目的是进行业务并购以实现公司发展战略，并非是为了获取苏州泽达的原股东为公司提供的劳务或其他服务，因此本次发行不构成对苏州泽达股东的股份支付。

(3) 宁波润泽设立时的执行事务合伙人为普通合伙人吴永江，2016 年 3 月，刘雪松将 10 万元持有人份额转让给林应，经全体合伙人决议，吴永江转为有限合伙人，由普通合伙人林应承担担任执行事务合伙人。根据《宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》的约定，执行事务合伙人拥有对宁波润泽的控制权。因此，林应通过持有人份额的转让成为宁波润泽普通合伙人并担任执行事务合伙人，执行事务合伙人的变更导致了宁波润泽控制权的变化。

公司收购苏州泽达前，宁波润泽为苏州泽达控股股东，宁波润泽的执行事务合伙人为吴永江，依据宁波润泽的合伙协议，吴永江拥有宁波润泽的控制权。宁波润泽成为苏州泽达控股股东之前，苏州泽达的股权较为分散。公司在收购苏州泽达前，苏州泽达未受林应、刘雪松控制。因参与合并的企业在合并前后未受同一方或相同的多方最终控制，依据《企业会计准则第 20 号-企业合并》应按照非同一控制下企业合并进行会计处理。

(4) 公司收购苏州泽达前，吴永江为宁波润泽的执行事务合伙人，因此宁波润泽不受林应、刘雪松控制。公司收购苏州泽达系双方股东基于公司长远发展考虑，经各方友好协商达成的，并非由林应、刘雪松主导完成。

四、招股说明书披露，2016 年 3 月发行人收购苏州泽达 100%股权，2017 年发行人购买子公司少数股东权益、收购浙江金淳 67.50%的股权。

请发行人披露：（1）收购浙江金淳少数股东权益之前，发行人将浙江金淳纳入合并范围的具体依据及合并是否符合《企业会计准则》的规定；（2）收购浙江金淳的价格情况及资产评估增值情况，并分析收购价格的公允性，是否存在利益交换或转移资产的情况；（3）被重组方重组前一个会计年度末的资产总

额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目的具体占比；（4）上述企业合并是否会对发行人的持续经营存在重大不利影响。

请发行人逐项说明与资产重组相关的工商变更登记的完成时间，被重组企业重组时的主营业务、经营业绩及财务情况，主要资产、负债的内容，发行人及被重组企业的会计处理情况；被重组企业重组后的主营业务情况、经营业绩及财务情况；被重组企业注销或吸收合并时主要资产、负债情况及处理情况。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表意见。另请保荐机构和会计师对重组定价的公允性和历次会计处理的合规性、及并购重组运行时间相关问题发表核查意见。（问询函第 13 条）

（一）收购浙江金淳少数股东权益之前，发行人将浙江金淳纳入合并范围的具体依据及合并是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定，控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。除非有确凿证据表明其不能主导被投资方相关活动，下列情况，表明投资方对被投资方拥有权力：

（1）投资方持有被投资方半数以上的表决权的。

（2）投资方持有被投资方半数或以下的表决权，但通过与其他表决权持有人之间的协议能够控制半数以上表决权的。

某些情况下，投资方可能难以判断其享有的权利是否足以使其拥有对被投资方的权力。在这种情况下，投资方应当考虑其具有实际能力以单方面主导被投资方相关活动的证据，从而判断其是否拥有对被投资方的权力。投资方应考虑的因素包括但不限于下列事项：

（1）投资方能否任命或批准被投资方的关键管理人员。

（2）投资方能否出于其自身利益决定或否决被投资方的重大交易。

（3）投资方能否掌控被投资方董事会等类似权力机构成员的任命程序，或者从其他表决权持有人手中获得代理权。

（4）投资方与被投资方的关键管理人员或董事会等类似权力机构中的多数成员是否存在关联方关系。

自浙江金淳设立起，公司持有其 32.5%的股权，为该公司的第一大股东。根据《浙江金淳信息技术有限公司章程》的规定，董事会是浙江金淳的最高权力机构，决定公司的一切重大事宜。浙江金淳的董事会由 3 名董事组成，其中公司委派林应、应岚 2 名董事，其中林应担任董事长，捷飞有限委派 1 名董事，公司委派刘岚为经理，应岚为财务负责人。

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，公司为浙江金淳的第一大股东，并在浙江金淳的董事会占有多数席位，并委派了经理及财务负责人，能够决定浙江金淳的经营和财务决策，因此公司将其纳入合并报表范围。

（二）收购浙江金淳的价格情况及资产评估增值情况，并分析收购价格的公允性，是否存在利益交换或转移资产的情况

公司购买浙江金淳 67.50%股权的价格系根据天源资产评估有限公司出具的《泽达易盛（天津）科技股份有限公司拟收购股权涉及的浙江金淳信息技术有限公司股东全部权益价值评估报告》（天源评报字〔2017〕第 0246 号）确定的。截至评估基准日 2016 年 12 月 31 日，浙江金淳经审计的所有者权益账面值为 3,592.97 万元，基于未来预期现金流以收益法评估结果为 32,761.76 万元，评估增值 29,168.79 万元，增值率 811.83%，评估增值主要反应了综合浙江金淳在评估基准日的盈利能力、客户资源、研发实力和经营管理水平等因素，对其未来收益形成的良好预期。根据评估结果计算的浙江金淳 67.50%股权的评估值为 22,114.19 万元，最终经交易双方协商确定浙江金淳 67.5%的股权定价为 20,000 万元。上述交易的收购定价公允，不存在利益交换或转移资产的情形。

（三）被重组方重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前公司相应项目的具体占比

1. 2015 年末苏州泽达资产总额、净资产，2015 年度营业收入、利润总额与公司比较：

公司简称	资产总额	净资产	营业收入	利润总额
苏州泽达	1,940.78	980.17	1,561.38	-30.08
泽达易盛	9,979.58	5,592.47	8,115.79	2,434.93
占比	19.45%	17.53%	19.24%	1.24%[注]

注：以上数据未经审计

[注]：取绝对值后计算

2. 2016 年末浙江金淳资产总额、净资产，2016 年度营业收入、利润总额与公司比较：

公司简称	资产总额	净资产	营业收入	利润总额
浙江金淳	3,765.34	3,339.33	3,553.03	1,700.27
泽达易盛	17,087.66	13,682.87	7,219.11	2,142.70
占比	22.04%	24.41%	49.22%	79.35%

在公司收购浙江金淳的股份之前，浙江金淳已为公司合并范围内子公司，本次收购为收购少数股东权益，并非同一控制下企业合并，本次收购未导致公司新增业务。

（四）上述企业合并是否会对公司的持续经营存在重大不利影响

公司收购苏州泽达 100%股权是公司业务在产业链上的延伸，推动公司围绕医药健康成为从种植到生产到流通的信息化服务提供商，双方的业务具有较高的协同性。公司收购浙江金淳 67.5%的股权，系为了进一步增强对浙江金淳的控制力，有利于公司进一步发展农业信息化业务，增强市场竞争力，扩大市场份额，增强盈利能力。因此上述资产重组未对公司的持续经营产生重大不利影响。

（五）请公司逐项说明与资产重组相关的工商变更登记的完成时间，被重组企业重组时的主营业务、经营业绩及财务情况，主要资产、负债的内容，公司及被重组企业的会计处理情况；被重组企业重组后的主营业务情况、经营业绩及财务情况；被重组企业注销或吸收合并时主要资产、负债情况及处理情况

1. 资产重组相关的工商变更登记的完成时间，被重组企业重组时的主营业务、经营业绩及财务情况、主要资产及负债情况：

（1）收购苏州泽达 100%股权

公司名称	苏州泽达兴邦医药科技有限公司
工商变更登记完成时间	2016 年 3 月 22 日
重组时主营业务	主要从事医药生产信息化服务
2016 年 1-3 月营业收入（万元）	
2016 年 1-3 月利润总额（万元）	-97.70
2016 年 3 月 31 日资产总额（万元）	2,884.97

2016年3月31日负债总额(万元)	1,454.37		
2016年3月31日净资产(万元)	1,430.60		
2016年3月31日主要资产情况	资产名称	金额(万元)	占资产总额的比重
	应收票据及应收账款	342.72	11.88%
	无形资产	483.87	16.77%
	其他应收款	446.70	15.48%
	长期股权投资	1,159.39	40.19%
2016年3月31日主要负债情况	负债	金额(万元)	占负债总额的比重
	短期借款	500.00	34.38%
	预收账款	649.01	44.62%

注：以上数据未经审计

公司对本次收购的会计处理为：在母公司报表，按收购成本 24,352,805.67 元计入长期股权投资，增加股本 10,000,000 元，差额 14,352,805.67 元计入资本公积；在合并报表，根据评估增值情况调整苏州泽达的资产账面价值，合并日收购苏州泽达的成本与苏州泽达可辨认净资产公允价值的差额 4,158,218.39 元确认为商誉。

(2) 收购浙江金淳 67.5%的股权

公司名称	浙江金淳信息技术有限公司		
工商变更登记完成时间	2017年11月15日		
重组时主营业务	主要从事农业信息化服务		
2017年1-9月营业收入(万元)	1,457.97		
2017年1-9月利润总额(万元)	609.44		
2017年9月30日资产总额(万元)	4,573.16		
2017年9月30日负债总额(万元)	693.25		
2017年9月30日净资产(万元)	3,879.91		
2017年9月30日主要资产情况	资产名称	金额(万元)	占资产总额的比重
	货币资金	55.33	1.21%

	应收票据及应收账款	1,540.72	33.69%
	其他应收款	312.80	6.84%
	存货	401.59	8.78%
	可供出售金融资产	2,000.00	43.73%
	无形资产	245.20	5.36%
2017年9月30日主要负债情况	负债	金额(万元)	占负债总额的比重
	应付票据及应付账款	519.76	74.97%
	预收款项	250.18	36.09%

公司对本次收购的会计处理为：在母公司报表，按收购成本 20,000 万元计入长期股权投资，增加股本 2,000 万元，扣减与定向发行股份相关的律师费、审计费及法定信息披露费 40.57 万元，差额 17,959.43 万元计入资本公积；在合并报表，由于是收购子公司少数股权，无需确认商誉，收购成本与收购日浙江金淳 67.5% 股权对应的账面净资产的差额 173,810,579.87 元冲减资本公积。

2. 被重组企业重组后的主营业务情况、经营业绩及财务情况；被重组企业注销或吸收合并时主要资产、负债情况及处理情况

(1) 被重组企业重组后的主营业务情况

苏州泽达在重组前后均从事医药生产领域的信息化业务，浙江金淳在重组前后均从事农业信息化业务，苏州泽达和浙江金淳在重组前后的主营业务均未发生重大变化。

(2) 被重组企业重组后的经营业绩及财务情况

1) 苏州泽达

项目	2019年6月末/2019年1-6月	2018年末/2018年度		2017年末/2017年度		2016年末/2016年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
总资产	7,399.35	7,400.80	35.89%	5,446.24	39.28%	3,910.18
净资产	4,314.43	4,246.89	182.07%	1,505.59	33.05%	1,131.57
营业收入	1,969.91	4,832.25	123.88%	2,158.40	87.57%	1,150.69

净利润	67.53	741.30	98.20%	374.02	-1.25%	378.76
-----	-------	--------	--------	--------	--------	--------

注：苏州泽达 2016 年度收入和净利润为收购后金额，即 2016 年 4-12 月累计金额

2) 浙江金淳

项目	2019 年 6 月末 /2019 年 1-6 月	2018 年末/2018 年度		2017 年末 /2017 年度
	金额	金额	增长率	金额
总资产	12,086.95	11,843.56	84.92%	6,404.64
净资产	10,462.16	9,526.53	83.23%	5,199.14
营业收入	2,686.07	6,671.74	62.58%	4,103.77
净利润	832.37	2,327.40	25.14%	1,859.80

3. 被重组企业注销或吸收合并时主要资产、负债情况及处理情况

公司收购苏州泽达和浙江金淳后，苏州泽达和浙江金淳成为公司全资子公司，均未注销。

(六) 对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 我们取得了浙江金淳设立时的工商资料、《浙江金淳信息技术有限公司章程》，对照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，核查公司对浙江金淳是否形成控制；

(2) 取得收购浙江金淳相关董事会、股东大会决议，公司与宁波宝远、嘉铭利盛、梅生、陈美莱签订的《发行股份购买资产协议》、天源资产评估有限公司出具的《泽达易盛（天津）科技股份有限公司拟收购股权涉及的浙江金淳信息技术有限公司股东全部权益价值评估报告》（天源评报字[2017]第 0246 号），核查浙江金淳的评估情况和交易价格确定情况。

(3) 取得公司 2015 年及 2016 年财务报表、苏州泽达 2015 年财务报表、浙江金淳 2016 年财务报表，核查重组前一会计年度相应项目的占比情况。

(4) 访谈林应、刘雪松及苏州泽达、浙江金淳原主要股东宁波润泽、宁波宝远、嘉铭利盛、梅生、陈美莱并取得访谈记录，核查重组事项对公司持续经营的影响、被重组企业的主营业务情况。

(5) 取得公司与重组事项相关的工商登记资料，苏州泽达 2016 年 3 月财务报表，浙江金淳 2017 年 9 月财务报表，苏州泽达及浙江金淳被收购前的主要业

务合同，公司重组事项相关记账凭证。核查重组事项的工商登记情况，被重组企业于重组时的主营业务、经营业绩及财务情况，主要资产、负债的内容和公司重组事项的会计处理情况。

(6) 取得苏州泽达 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 6 月单体财务报表，浙江金淳 2017 年、2018 年及 2019 年 6 月单体财务报表，苏州泽达及浙江金淳在上述期间内的主要业务合同，核查重组后被重组企业主营业务情况、经营业绩及财务情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 自浙江金淳设立起，公司持有其 32.5%的股权并为该公司第一大股东。根据《浙江金淳信息技术有限公司章程》的规定，董事会是浙江金淳的最高权力机构，浙江金淳的董事会由 3 名董事组成，公司委派林应和应岚担任董事，其中林应为董事长，并委派刘岚为经理、应岚为财务负责人。根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，公司能够控制浙江金淳，因此将其纳入合并报表范围。

(2) 截至评估基准日 2016 年 12 月 31 日，浙江金淳基于未来预期现金流以收益法评估结果 32,761.76 万元，评估增值 29,168.79 万元，增值率 811.83%。根据评估结果计算的浙江金淳 67.50%股权的评估值为 22,114.19 万元，最终经交易双方协商确定交易价格为 20,000 万元。上述交易的收购定价公允，不存在利益交换或转移资产的情形。

(3) 公司已披露被重组方重组前财务指标达到或超过重组前公司相应项目的具体占比情况。在公司收购浙江金淳的股份之前，浙江金淳已为公司合并范围内子公司，本次收购为收购少数股东权益，并非同一控制下企业合并，本次收购未导致公司新增业务。

(4) 公司收购苏州泽达 100%股权和浙江金淳 67.5%的股权，未对公司的持续经营产生重大不利影响。

(5) 公司对重组相关的工商变更登记的完成时间，被重组企业重组时的主营业务、经营业绩及财务情况，主要资产、负债的内容，被重组企业重组后的主营业务情况、经营业绩及财务情况的说明与实际相符。公司对重组事项的会

计处理符合《企业会计准则》的要求。被重组企业重组前后的主营业务未发生变更，公司收购苏州泽达和浙江金淳后，苏州泽达和浙江金淳成为公司全资子公司，未进行注销。

（七）对重组定价的公允性和历次会计处理的合规性、及并购重组运行时间相关问题的核查意见

1. 收购苏州泽达

经核查公司收购苏州泽达相关董事会、股东大会决议，交易各方签订的《增资协议》，坤元资产评估有限公司出具的坤元评报〔2016〕120号《评估报告》，公司与重组事项相关的会计凭证，苏州泽达2015年资产总额、营业收入和利润总额与公司相应项目的占比情况，我们认为：

公司收购苏州泽达100%股权的定价系参考截至评估基准日2015年12月31日，苏州泽达采用资产基础法的评估结果24,352,805.67元确定的。因此，该交易定价公允。

针对该次重组，公司在母公司报表，按收购成本24,352,805.67元计入长期股权投资，增加股本10,000,000元，差额14,352,805.67元计入资本公积；在合并报表，根据评估增值情况调整苏州泽达的资产账面价值，合并日收购苏州泽达的成本与苏州泽达可辨认净资产公允价值的差额4,158,218.39元确认为商誉。上述会计处理符合《企业会计准则》的要求。

本次收购构成非同一控制下企业合并，收购前后公司的主营业务未发生改变，仍然从事医药健康产业链的信息化服务，收购苏州泽达是公司业务在产业链上的延伸。在重组前一会计年度，苏州泽达资产总额、净资产、营业收入或利润总额未达到或超过重组前公司相应项目的50%，根据《首发业务若干问题解答》的规定，不视为公司主营业务变化，无运行时间的要求。

2. 收购浙江金淳

经核查公司收购浙江金淳相关董事会、股东大会决议，公司与宁波宝远、嘉铭利盛、梅生、陈美莱签订《发行股份购买资产协议》、天源资产评估有限公司出具的《泽达易盛（天津）科技股份有限公司拟收购股权涉及的浙江金淳信息技术有限公司股东全部权益价值评估报告》（天源评报字[2017]第0246号），公司与重组事项相关的会计凭证，我们认为：

公司收购浙江金淳 67.5%股权的定价系参考截至评估基准日 2016 年 12 月 31 日，浙江金淳基于未来预期现金流以收益法评估结果 32,761.76 万元确定的。根据评估结果计算的浙江金淳 67.50%股权的评估值为 22,114.19 万元，最终经交易双方协商确定交易价格为 20,000 万元，收购价格定价公允。

针对该次重组，公司在母公司报表，按收购成本 20,000 万元计入长期股权投资，增加股本 2,000 万元，扣减与定向发行股份相关的律师费、审计费及法定信息披露费 40.57 万元，差额 17,959.43 万元计入资本公积；在合并报表，由于是收购子公司少数股权，无需确认商誉，收购成本与收购日浙江金淳 67.5%股权对应的账面净资产的差额 173,810,579.87 元冲减资本公积。上述会计处理符合《企业会计准则》的要求。

在公司收购浙江金淳的股份之前，浙江金淳已为公司合并范围内子公司，本次收购为收购少数股东权益，并非同一控制下企业合并，本次收购未导致公司新增业务，因此不适用《证券期货法律适用意见第 3 号》和《首发业务若干问题解答》中关于重组运行时间的规定。

五、请发行人披露：（1）报告期内发行人股权变动涉及新增股东的简要身份，股权变动涉及的股东与发行人是否存在除了持股关系外的其他关系，并结合增资或转让价格、对象等情况分析是否涉及股份支付等事项；（2）发行人子公司出售杭州泽达健康股权的原因，定价的公允性，相关事项是否构成使用子公司股权激励发行人的员工、是否涉及股份支付。请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 14 条）

（一）报告期内公司股权变动涉及新增股东的简要身份，股权变动涉及的股东与公司是否存在除了持股关系外的其他关系，并结合增资或转让价格、对象等情况分析是否涉及股份支付等事项

1. 2016 年 3 月增资

本次增资的新增股东情况如下：

新增股东	增资时与公司关系	简要身份	是否涉及股份支付
宁波润泽	公司实际控制人、董事刘雪松为该公司有限合伙人；公司董事吴永江为该公司	苏州泽达原股东	否

	普通合伙人兼执行事务合伙人；公司监事赵宜军、栾连军为该公司有限合伙人。		
宁波福泽	公司董事吴永江、监事栾连军为该企业有限合伙人		
剑桥创投	公司实际控制人、董事刘雪松为该企业有限合伙人		
姚晨	公司股东天津昕晨实际控制人李春昕之子		

本次增资不构成对新增股东的股份支付，具体请参阅本说明三、（二）3。

2. 2016年4月增资

本次增资的新增股东情况如下：

新增股东	增资时与公司关系	简要身份	是否涉及股份支付
康缘集团	公司客户康缘药业控股股东	外部投资者	否
王峰	无		
傅锋锋	无		
沈琴华	无		
王晓哲	无		

本次增资的对象均为外部投资者，增资价格为10.5元/股，按公司2015年度经审计的归属于母公司股东的净利润计算，本次增资的市盈率为16.97倍。本次增资价格综合考虑了公司收购苏州泽达后的协同发展效应、公司未来成长性、行业市盈率以及公司即将申报在全国中小企业股份转让系统挂牌等因素，同时本次发行的目的也不涉及《企业会计准则第11号——股份支付》所规定的为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具的情况，因此不构成对新增股东的股份支付。

3. 2017年11月增资

本次增资的新增股东情况如下：

新增股东	增资时与公司关系	简要身份	是否涉及股份支付
宁波宝远	无	浙江金淳原股东	否
嘉铭利盛	无		
梅生	无		
陈美莱	无		

本次增资的对象为浙江金淳少数股东，增资价格为 10 元/股，该价格参考了 2016 年 4 月外部投资者的增资价格 10.5 元/股，同时考虑到该交易涉及股权并购，有利于公司进一步发展农业信息化业务。本次增资的目的也不涉及《企业会计准则第 11 号——股份支付》所规定的为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具的情况，因此不构成对新增股东的股份支付。

4. 2018 年 8 月增资

本次增资的新增股东情况如下：

新增股东	增资时与公司关系	简要身份	是否涉及股份支付
杨鑫	无	外部投资者	否
林应	实际控制人	实际控制人	
刘雪松	实际控制人	实际控制人	
张春涛	无	外部投资者	

本次增资的对象为部分公司原股东、新增外部投资者以及公司实际控制人，增资价格为 11 元/股，按公司 2017 年度经审计的归属于母公司股东的净利润计算，本次增资的市盈率为 17.29 倍。本次增资价格参考了 2016 年 4 月外部投资者的增资价格 10.5 元/股，同时综合考虑了公司收购浙江金淳后未来成长性、行业市盈率等因素并与投资者协商后最终确定。本次增资的目的也不涉及《企业会计准则第 11 号——股份支付》所规定的为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具的情况，公司原股东及实际控制人参与增发的价格与新增外部投资人一致，因此不构成对新增股东的股份支付。

（二）公司子公司出售杭州泽达健康股权的原因，定价的公允性，相关事项是否构成使用子公司股权激励公司的员工、是否涉及股份支付

公司于 2016 年 3 月收购苏州泽达后，杭州泽达健康成为公司的参股公司，公司通过苏州泽达间接持有其 30% 的股权。杭州泽达健康目前主要从事销售大健康类产品业务，包括袋泡茶、膳食纤维粉等产品的研发和销售，与公司医药健康产业链信息化服务关联度较低。2016 年 4 月 21 日，经公司总经理林应审批、苏州泽达股东会以及杭州泽达健康股东会审议通过，苏州泽达将持有杭州泽达健康 25.5% 股权转让给宁波润泽、将杭州泽达健康 3% 股权转让给姚晨，将杭州泽达健

康 1.5%股权转让给剑桥创投。根据坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》（坤元评报〔2016〕120号），苏州泽达持有的杭州泽达健康 30%的股权以 2015 年 12 月 31 日为基准日的评估价值为 2,986,329.55 元，与账面价值一致，经双方友好协商，本次转让价格为 3,000,000.00 元，定价公允。

公司转让杭州泽达健康股权的原因系转让与公司主营业务关联度较低的资产，不涉及《企业会计准则第 11 号——股份支付》所规定的为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具的情况。股权转让后公司不再持有该公司股权，股权受让方也非公司员工，因此不涉及使用子公司股权激励公司的员工的情况、不构成对受让方的股份支付。

（三）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）对公司股东或其代表进行访谈，取得访谈记录，核查公司新增股东身份、入股原因及股东与公司的关联关系；

（2）取得报告期内历次增资的增资协议，核查增资价格的公允性，结合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定分析历次增资是否涉及股份支付；

（3）取得杭州泽达股权变更工商登记资料，杭州泽达业务及产品介绍文件，核查出售杭州泽达股权原因；

（4）取得出售杭州泽达相关股东会决议、股权转让协议，坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》（坤元评报〔2016〕120号），结合《企业会计准则第 11 号——股份支付》，核查交易定价的公允性，分析是否涉及股份支付；

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内公司股权变动涉及新股东包括公司实际控制人、外部财务投资人以及重组涉及标的资产的原股东。公司已如实披露了各股东与其之间除持股关系外的其他关系，报告期内历次增资新增股东均不涉及股份支付。

（2）公司转让杭州泽达健康股权的原因系转让与公司主营业务关联度较低的资产，股权转让价格系参考泽达健康 30%的股权以 2015 年 12 月 31 日为基准日的评估价值 2,986,329.55 元，经协商确定为 300 万元，定价公允。股权转让后公司不再持有该公司股权，股权受让方也非公司员工，因此不涉及使用子公司股

权激励公司的员工的情况、不构成对受让方的股份支付。

六、公司与交易对手于 2017 年 7 月 28 日签订了附条件生效的《发行股份购买资产协议》。其中，股份发行暨资产认购方为泽达易盛（以下简称“甲方”）；股份认购暨资产出售方为宁波宝远、嘉铭利盛、梅生及陈美莱（以下简称“乙方”）。乙方承诺，完成浙江金淳 2016 年至 2019 年四年（以下简称“承诺期”）累计经审计的所得净利润（以下简称“净利润”）总数为 10,000 万元的总业绩指标。承诺期各阶段期限届满，累计实现净利润低于上述阶段考核业绩指标的，乙方同意，以其通过本次交易获得的甲方新增股份进行股份补偿。乙方的补偿义务以甲方本次向其发行的新增股份总数（以下简称“标的股份数”）为限。各交易对方应根据取得本次发行股份的比例各自承担应补偿的股份。2019 年 5 月，泽达易盛与嘉铭利盛、宁波宝远、梅生及陈美莱签署了《发行股份购买资产协议》之《补充协议》，《补充协议》约定承诺期各阶段期限届满，累计实现净利润低于上述阶段考核业绩指标的，乙方同意，对甲方进行现金补偿。

请发行人披露：（1）上述协议是否作为收购交易的对价及具体原因、其公允价值是否已计入合并成本，并结合具体情况分析该或有对价于合并日的公允价值以及申报期末的公允价值；（2）2019 年 5 月签订《补充协议》的具体原因及现金补偿的合理性；（3）发行人是否应当对上述协议中的或有对价确认相关资产，并结合相关合同义务及《企业会计准则》的相关规定分析具体原因；（4）上述协议中的业绩指标的具体实现情况，并结合目前浙江金淳业绩承诺完成进度分析发行人获得现金补偿的可能性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 15 条）

（一）上述协议是否作为收购交易的对价及具体原因、其公允价值是否已计入合并成本，并结合具体情况分析该或有对价于合并日的公允价值以及申报期末的公允价值

按照《发行股份购买资产协议》的规定，公司能否取得业绩补偿需根据浙江金淳未来的业绩情况来确定，而浙江金淳未来的业绩具有不确定性，因此上述协议约定的补偿条款是一项或有对价。浙江金淳为公司合并范围内控股子公司，本

次收购浙江金淳剩余 67.50%的股权应按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定，判断是否应就或有对价确认预计负债或者确认资产，《企业会计准则第 13 号——或有事项》第十三条的规定：“企业不应当确认或有负债和或有资产。或有资产，是指过去的交易或者事项形成的潜在资产，其存在须通过未来不确定事项的发生或不发生予以证实。” 公司与浙江金淳少数股东签订的业绩补偿相关协议形成了一项潜在资产，但其是否存在需要在业绩承诺期满之后，依业绩承诺方是否实现业绩承诺这一不确定事项才能予以证实。因此该潜在资产是一项或有资产，依据上述《企业会计准则》的规定，公司未将其确认为一项资产，未作为收购交易的対价，其公允价值也未计入合并成本。

2017 年末，浙江金淳是否能达到第一阶段（2016 年-2018 年）的业绩考核要求仍存在不确定性，因此公司未确认此项或有对价。2016 年至 2018 年度，浙江金淳累计实现净利润 5,875.51 万元，完成第一阶段的业绩考核要求，浙江金淳的原股东无需对公司进行业绩补偿，浙江金淳是否能达到第二阶段（2016 年-2019 年）的业绩考核要求仍存在不确定性，因此 2018 年末公司未确认此项或有对价。2019 年 1-6 月，浙江金淳净利润为 832.37 万元，由于浙江金淳的产品和行业特性，下半年的业绩一般会较上半年高，公司有获得现金补偿的可能，获得补偿的具体金额视已进行项目的实际进展以及潜在业务机会来确定，较难预测，故无法确认或有对价在 2019 年 6 月 30 日的公允价值。

（二）2019 年 5 月签订《补充协议》的具体原因及现金补偿的合理性

公司与宁波宝远、嘉铭利盛、梅生、陈美莱签署的《发行股份购买资产协议》第八条规定了业绩补偿以股份补偿以及现金补偿两种方式。为了维持公司股权的稳定性，经公司 2018 年年度股东大会审议，双方签订《补充协议》将现金补偿替代了股份补偿的安排。《补充协议》中关于现金补偿的触发条件及计算方式依照《发行股份购买资产协议》中第八条的原有约定执行。

（三）公司是否应当对上述协议中的或有对价确认相关资产，并结合相关合同义务及《企业会计准则》的相关规定分析具体原因

公司与交易对手于 2017 年 7 月 28 日签订了附条件生效的《发行股份购买资产协议》。其中，股份发行暨资产认购方为泽达易盛（以下简称“甲方”）；股份认购暨资产出售方为宁波宝远、嘉铭利盛、梅生及陈美莱（以下简称“乙方”）。

乙方承诺，完成浙江金淳 2016 年至 2019 年四年（以下简称“承诺期”）累计经审计的所得净利润（以下简称“净利润”）总数为 10,000 万元的总业绩指标。承诺期分阶段考核：第一阶段：截至 2018 年 12 月 31 日，即 2016 年至 2018 年累计净利润应达到总业绩指标的 50%，即 5,000 万元；第二阶段：截至 2019 年 12 月 31 日，即 2016 年至 2019 年累计净利润应达到总业绩指标的 100%，即 10,000 万元。承诺期各阶段期限届满，累计实现净利润低于上述阶段考核业绩指标的，乙方同意，以其通过本次交易获得的甲方新增股份进行股份补偿。乙方的补偿义务以甲方本次向其发行的新增股份总数（以下简称“标的股份数”）为限。各交易对方应根据取得本次发行股份的比例各自承担应补偿的股份。

浙江金淳为公司合并范围内控股子公司，本次收购浙江金淳剩余 67.50% 的股权。因此本次收购为公司购买子公司少数股东权益，应按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定，判断是否应就或有对价确认预计负债或者确认资产，《企业会计准则第 13 号——或有事项》第十三条的规定：“企业不应当确认或有负债和或有资产。或有资产，是指过去的交易或者事项形成的潜在资产，其存在须通过未来不确定事项的发生或不发生予以证实。”

按照上述协议的规定，公司能否取得上述补偿需根据浙江金淳未来的业绩情况来确定，而浙江金淳未来的业绩具有不确定性，因此上述补偿是公司的一项或有资产，公司不应当确认或有资产。

（四）上述协议中的业绩指标的具体实现情况，并结合目前浙江金淳业绩承诺完成进度分析公司获得现金补偿的可能性

浙江金淳 2016 年至 2019 年 6 月的净利润：

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	第一阶段小计	2019 年 1-6 月	合计
净利润	1,688.31	1,859.80	2,327.40	5,875.51	832.37	6,707.88
业绩指标	5,000.00				5,000.00 (全年)	10,000.00

2016 年至 2018 年度，浙江金淳累计净利润 5,875.51 万元，完成第一阶段的业绩考核要求；2019 年 1-6 月，浙江金淳实现净利润 832.37 万元，2016 年至 2019 年 6 月累计净利润 6,707.88 万元，2019 年 7-12 月尚需实现净利润

3,292.12 万元方可完成业绩承诺。公司有获得现金补偿的可能，获得补偿的具体金额视已进行项目的实际进展以及潜在业务机会来确定，较难预测。

（五）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）取得公司与交易对手签订的附条件生效的《发行股份购买资产协议》及《补充协议》，取得与合并日相关的会计凭证，核查交易双方对业绩补偿的约定情况及会计处理情况。

（2）访谈本次重组交易对手，取得访谈记录，核查浙江金淳业务情况及完成业绩指标的可能性，核查签订《补充协议》的原因。

（3）取得浙江金淳 2016 年、2017 年、2018 年审计报告及 2019 年 1-6 月财务报表，核查业绩承诺完成情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）由于在合并日，公司是否能够获得补偿存在不确定性，协议约定的补偿条款是一项或有对价，根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定，该或有对价形成一项或有资产，公司不应当将或有资产确认为一项资产，故未将协议作为收购交易的代价，也未将其公允价值计入合并成本。在报告期末，公司取得业绩补偿存在不确定性，其公允价值不能可靠计量。因此无法确认或有对价在报告期末的公允价值。

（2）公司与宁波宝远、嘉铭利盛、梅生及陈美莱签订《补充协议》系为了保持公司股权稳定性，仅将原《发行股份购买资产协议》中对业绩承诺及补偿方式的约定中涉及股份补偿相关条款删除，采用原现金补偿内容和方式。

（3）公司与浙江金淳少数股东签订的业绩补偿相关协议形成了一项潜在资产，但其是否存在需要在业绩承诺期满之后依业绩承诺方是否实现业绩承诺这一不确定事项才能予以证实，因此该潜在资产是一项或有资产。根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定，企业不应当将或有资产确认为一项资产。

（4）2016 年至 2018 年度，浙江金淳累计净利润 5,875.51 万元，完成第一阶段的业绩考核 5,000 万元的要求；2019 年 1-6 月实现净利润 832.37 万元，2016 年至 2019 年 6 月累计净利润 6,707.88 万元，2019 年 7-12 月尚需实现 3,292.12

万元净利润方可完成第二阶段业绩承诺，公司有获得现金补偿的可能，获得补偿的具体金额视已进行项目的实际进展以及潜在业务机会来确定，较难预测。

七、请发行人分别披露系统集成、定制软件、技术服务的内容，结合产品或服务的内容进一步分析发行人对核心技术产品的认定是否合理。

请发行人分别说明：智慧医药平台、智慧农业平台、智能工厂平台的主要客户情况、销售模式和定价情况，发行人产品在上述细分市场的市场占有率情况及市场空间、在三个领域核心产品的主要竞争对手和行业竞争格局。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 22 条）

（一）分别披露系统集成、定制软件、技术服务的内容，结合产品或服务的内容进一步分析公司对核心技术产品的认定是否合理

公司将销售收入按照产品形态分类为系统集成、定制软件和技术服务，主要依据合同约定的产品和服务内容来划分。系统集成类收入列式既包含软件开发和系统集成服务也包含其配套硬件销售的合同收入；定制软件类收入列式仅包含软件开发的合同收入；技术服务类收入主要包含运营维护服务及中药配方颗粒等研究服务收入。

公司将销售收入按照产品形态进行分类披露，主要是考虑到系统集成项目的毛利率水平与单纯软件产品和技术服务的毛利率水平存在较大差异，按此标准进行分类有利于财务报表使用者对公司不同业务形态的发展情况和毛利情况进行分析。公司不同产品形态产生的收入，包括与公司软件产品相配套的硬件销售收入，均与公司依托核心技术开发的软件产品和掌握的研发能力密切相关，因此将相关收入认定为核心技术产品符合实际情况。

（二）智慧医药平台、智慧农业平台、智能工厂平台的主要客户情况、销售模式和定价情况，公司产品在上述细分市场的市场占有率情况及市场空间、在三个领域核心产品的主要竞争对手和行业竞争格局

1. 智慧医药平台、智慧农业平台、智能工厂平台的主要客户情况、销售模式和定价情况

公司从事医药健康产业链的信息化服务，在医药流通和农业种植领域主要通过运营商和大型软件企业向政府和企业提供信息化服务；在医药生产领域主要服

务大型中药企业。公司智慧医药平台、智慧农业平台、智能工厂平台的主要客户情况、销售模式和定价情况如下表所示：

业务类别	主要客户	销售模式	价格确定方式
智慧医药平台	城云科技（杭州）有限公司	竞争性谈判	主要依据项目成本报价协商确定
	浙江成功软件开发有限公司	商务谈判	主要依据项目成本报价协商确定
	杭州天翼智慧城市科技有限公司	单一来源	主要依据项目成本报价协商确定
	浙江鸿程计算机系统有限公司	单一来源	主要依据项目成本报价协商确定
	浙江省公众信息产业有限公司	单一来源	主要依据项目成本报价协商确定
	新一代专网通信技术有限公司	竞争性谈判	主要依据项目成本报价协商确定
	格尔软件股份有限公司	竞争性谈判	主要依据项目成本报价协商确定
智慧农业平台	中电福富信息科技有限公司	单一来源	主要依据项目成本报价协商确定
	赛特斯信息科技股份有限公司	竞争性谈判	主要依据项目成本报价协商确定
	航天神禾科技（北京）有限公司	竞争性谈判	主要依据项目成本报价协商确定
	新一代专网通信技术有限公司	竞争性谈判	主要依据项目成本报价协商确定
	昆山方向发展股份有限公司	竞争性谈判	主要依据项目成本报价协商确定
	浙江省公众信息产业有限公司	单一来源	主要依据项目成本报价协商确定
	杭州天翼智慧城市科技有限公司	单一来源	主要依据项目成本报价协商确定
智能工厂平台	安徽源和堂药业股份有限公司	商务谈判	主要依据项目成本报价协商确定
	上海凯宝药业股份有限公司	商务谈判	主要依据项目成本报价协商确定
	江苏康缘药业股份有限公司	招投标和商务谈判	主要依据项目成本定价进行投标或协商确定
	吉林亚泰制药股份有限公司	招投标和商务谈判	主要依据项目成本定价进行投标或协商确定
	湖南天地恒一制药有限公司	商务谈判	主要依据项目成本报价协商确定

2. 公司产品在上述细分市场的市场占有率情况及市场空间

(1) 公司在医药流通信息化领域的市场占有率及市场空间

公司在医药流通信息化领域的智慧医药平台主要包括医药服务平台、医疗医药融合平台和食药追溯系统，为医药流通客户提供内部管理、客户营销、药事服务、供应链价值服务等 IT 和数据服务。公司在医药流通信息化领域的食药监管平台类产品已服务河北省、四川省、湖南省、贵州省、内蒙古自治区等省级，沈阳市、宁波市、拉萨市、威海市、盐城市、天津滨海新区等市区级食药监管部门，覆盖的食药监部门所监管的零售药店合计超过 8 万家。政府信息化系统通常是分标段、分阶段实施，同时信息系统也需要进行持续的维护、升级和迭代，并根据最新的政策和规划进行调整。在这个过程中，面向全国 34 个省级、近 300 个市级和近 3,000 个县级行政单位，公司凭借对医药流通环节的政策、商业模式和发展趋势较为深刻的理解，依靠技术创新及升级响应能力，借助与大型运营商共建智慧政务系统的业务发展模式，有望取得一定的商业机会。此外，医药流通领域的批发及零售药店的数量在不断增长，根据国家药品监督管理局最新统计，2018 年 11 月底批发及零售药店的数量已增长为 50.8 万家，较 2017 年 11 月底净增长 3.6 万家，考虑到每年同时有一批注销药店，则实际新店数量将大于药店净增长数量，这些新增药店将带来新的需求和市场空间。

(2) 公司在医药生产信息化领域的市场占有率及市场空间

公司在医药生产信息化领域为中药生产企业提供过程知识管理系统（PKS）、制造执行系统（MES）、全流程质量追溯系统和生产智能化管理系统等产品，有效地帮助客户实现了高质优效且质量可控的自动化、智能化生产。在工信部公布的 2017 年中国医药百强榜中的 50 家中药企业中已有 12 家企业应用了公司产品和技术服务。医药制造行业的信息化工作需要建立在自动化的基础上，因此需要根据医药生产企业的规模和实施条件自上而下逐步实施，先由具备较大规模和设施设备基础条件的企业率先完成。根据工信部颁布的《医药工业发展规划指南》，医药工业发展的一项重要目标是到 2020 年制造执行系统（MES）使用率达到 30% 以上，可见我国目前制药工业智能制造普及程度还处于较低的水平。公司通过与大型中药企业共同承担国家级科研项目，帮助其进行智能生产试点，并将成功经验复制到其他客户。除了以百强药企为代表的率先完成智能生产的第一梯队企业

外，中小规模的医药生产企业也将逐步分梯队分阶段完成信息化及智能生产过程，公司已有项目的示范效应，将有助于公司取得新的订单。

（3）公司在农业信息化领域的市场占有率及市场空间

随着全民健康意识不断增强，食品药品安全特别是原料质量保障问题受到全社会高度关注，作为食药全产业链追溯的源头，只有将食药流通质量追溯链延伸到源头农业种植端，才能从根本上解决食品、中药材的质量追溯问题。公司以农业物联网、农业大数据、农产品质量追溯、农产品电子商务等为切入点，针对食品和中药材质量安全和追溯，在浙江、福建、四川等省份实现业务落地。农业信息化行业内的企业区域特征和行业细分明显，尚未出现在全国范围内具有明显竞争优势和占有较高市场占有率的企业，因此该行业仍有较大的发展空间。

3. 公司在三个领域核心产品的主要竞争对手和行业竞争格局

（1）医药流通信息化

医药流通信息化应用软件领域的主要参与方为国内大型软件产品和系统集成厂商。以浪潮软件股份有限公司、国新健康保障服务集团股份有限公司（原海虹企业（控股）股份有限公司）、厦门南方科宇科技有限公司等企业为代表，目前该行业正处在发展初期，上述企业凭借业务线的延伸取得了市场先机。随着市场快速增长，行业由分散走向集中，医药流通信息化领域统一性建设需求增强。同时，由单一项目转向平台化建设是大势所趋。在这样的建设趋势下，致力于提供专业化解决方案和综合平台服务的竞争者将获得更大的竞争优势。

公司医药流通信息化业务的主要竞争对手为浪潮软件股份有限公司，该公司定位于政府信息化领域，在司法系统、电子政务、通信、分行业 ERP、金融、烟草等行业或领域拥有自主版权解决方案或应用软件。

（2）医药生产信息化

医药生产信息化应用软件领域，目前主要参与方包括西门子、罗克韦尔等国外巨头，由于工业生产信息化系统的技术要求较高，国内发展起步较晚，因此在应用方面落后于发达国家，大部分市场也被国外企业所占领。目前，中国医药产值已达到全球第二，随着工业智能化信息化融合程度不断加深，国内医药生产企业需求进一步释放，我国医药生产信息化行业将有较大发展。其中，由于中医药生产流程的特殊性和复杂性，具有较强软件自主开发能力，且对中医药生产行业

理解较深的多学科交叉型本土企业将在竞争中取得绝对优势。

公司医药生产信息化业务的主要竞争对手为上海宝信软件股份有限公司、西门子股份公司和罗克韦尔自动化有限公司。上海宝信软件股份有限公司是中国领先的工业软件行业应用解决方案和服务提供商，涉及钢铁、交通、医药、有色、化工、装备制造等多个领域。西门子股份公司是全球领先的技术企业，专注于电气化、自动化和数字化领域。罗克韦尔自动化有限公司是全球最大的致力于工业自动化与信息化的公司。上述三家企业均涉及制造执行系统（MES）业务。

（3）农业信息化

由于农业信息化市场大，相关企业区域特征和行业细分明显，因此该行业处于有序竞争的发展阶段。随着全民健康意识不断增强，食品药品安全特别是原料质量保障问题受到全社会高度关注，农业作为食药全产业链追溯的源头，尤其是我国农业领域的中药材种养殖环节，存在问题较多，种植分散，规模效益较差、标准化生产程度较低，缺乏种植过程田间管理，缺乏质量追溯。只有将食药流通质量追溯链延伸到源头种植端，才能从根本上解决食品、中药材的质量追溯问题。因此能够提供从种植到生产、到流通全方位信息服务技术支撑的企业将取得竞争优势。

公司农业信息化业务的主要竞争对手为农信通集团，该集团是农业信息化建设解决方案的提供商和农业信息综合服务运营商。公司主要提供农业信息化建设、涉农信息服务、涉农电子商务及城市涉农生活圈综合服务。

（三）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）查阅公司收入明细账，取得与各项收入相关的主要合同，核查公司将收入按产品形态划分的原则。

（2）取得公司向主要客户报价时的成本估算表，项目中标通知书、比价结果通知书、成交通知书等文件，核查公司与主要客户的销售模式和价格确定方式。

（3）取得公司与各省级及市区级食药监管部门的业务合同，相关部门监管覆盖的企业清单和数据资料，核查公司医药流通信息化业务的市场占有率。

（4）登录国家统计局和国家药品监督管理局网站，查询医药流通信息化领域市场空间。

(5) 取得工信部公布的医药百强名单，通过网络检索核查名单中医药企业的主营业务；取得公司与名单中医药企业的业务合同，核查业务真实性。

(6) 取得工信部颁布的《医药工业发展规划指南》，核查文件中对制造执行系统的使用率的规划要求。

(7) 登录主要竞争对手官方网站或查阅其年报，核查竞争对手主要业务情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司系统集成类收入列式既包含软件开发和系统集成服务也包含其配套硬件销售的项目合同收入；定制软件类收入列式仅包含软件开发的项目合同收入；技术服务类收入主要包含运营维护服务及中药配方颗粒等研究服务收入。不同产品形态产生的收入均与公司依托核心技术开发的软件产品和掌握的研发能力密切相关，将相关收入认定为核心技术产品符合实际情况。

(2) 公司软件产品均依据项目成本进行定价，与主要客户的销售模式包括竞争性谈判、单一来源采购、招投标和商务谈判。

(3) 公司在医药流通信息化领域的食药监管平台类产品已经服务于多个省级和市级食药监管部门，在政府信息化逐步推进和信息系统维护、升级和迭代过程中，公司有望取得一定的商业机会。医药流通领域的随着批发及零售药店的数量，也会为公司业务带来新的需求和市场空间。

公司在医药生产信息化领域与国内主流大型医药制造企业已建立了良好的合作关系，在工信部公布的 2017 年中国医药百强榜中的 50 家中药企业中已有 12 家企业应用了公司产品和技术服务。目前制药工业智能制造普及程度还处于较低的水平，公司现有项目的示范效应将有助于公司取得新的订单。

公司在农业信息化领域业务已经在浙江、福建、四川等省份实现业务落地。农业信息化行业内的企业区域特征和行业细分明显，尚未出现在全国范围内具有明显竞争优势和占有较高市场占有率的企业，因此该行业仍有较大的发展空间。

(4) 医药流通信息化领域正处在发展初期，国内大型软件产品和系统集成厂商为行业的主要参与者，公司的主要竞争对手为浪潮软件股份有限公司。

医药生产信息化领域的主要参与方包括西门子、罗克韦尔等国外巨头，大部

分市场也被国外企业所占领，公司的主要竞争对手为上海宝信软件股份有限公司、西门子股份公司和罗克韦尔自动化有限公司。

农业信息化市场大，相关企业区域特征和行业细分明显，因此该行业处于有序竞争的发展阶段，公司的主要竞争对手为农信通集团。

八、招股说明书披露，2018 年发行人开始有境外收入 158.30 万元。

请发行人说明：报告期内境外销售具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比，境外销售模式及流程、主要客户，境外经营是否符合当地规定以及进口国同类产品的竞争格局等内容。

请保荐机构、发行人律师就发行人境外经营是否符合当地规定、产品出口是否符合海关和税务规定等进行核查并发表意见，请保荐机构、申报会计师说明对发行人境外销售的核查方法，并发表核查意见。（问询函第 29 条）

（一）报告期内境外销售具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比

2018 年，公司为美国客户提供 2018 年全年关于医保数据处理的技术服务，公司根据人工单位成本、工作量，采用成本加成的方式确定技术服务合同价格，合同价格合计为 23.66 万美元（折合 158.30 万元人民币）。报告期内，境外销售收入占营业收入占比分别为 0%、0%、0.78%及 0%，总体金额及占比较小。

2018 年公司境外收入对应技术服务合同的具体情况如下：

境外客户	国家	合同类别	技术服务内容	技术服务期限	合同金额(美元)	确认收入(元)
Electrifying Revenue Management	美国	技术服务合同	医疗保险结算平台部署；基于平台的医保结算单编码等医疗保险结算业务；结算账单与拒赔账单跟踪；技术维护支持	2018 年 1 月 1 日-2018 年 6 月 30 日	118,624.00	809,857.60
Electrifying Revenue Management	美国	技术服务合同	基于平台的医保结算单编码等医疗保险结算业务；结算账单与拒赔账单跟踪；技术维护支持	2018 年 7 月 1 日-2018 年 12 月 31 日	118,000.00	773,191.23
合计					236,624.00	1,583,048.83

美国客户 Electrifying Revenue Management 成立于 2017 年，主要为美国保险公司与医院之间提供医保结算的第三方服务平台。出于成本考虑因素，该公

司会将部分医保结算服务外包给美国以外的发展中国家相关公司。2018年，Electrifying Revenue Management 将部分医药结算服务外包给泽达易盛，其内容包括医疗保险结算平台部署；基于平台的医保结算单编码等医疗保险结算业务；结算账单与拒赔账单跟踪；技术维护支持。

（二）境外销售模式及流程、主要客户

公司境外销售模式为直销模式，即与客户直接签订《技术服务合同》。公司境外销售流程为：1. 客户与公司洽谈提出技术服务需求，公司向客户提供方案；2. 与客户签订《技术服务合同》；3. 公司根据《技术服务合同》的技术服务期限、技术服务等要求的约定提供相应的技术服务；4. 当技术服务实现结算的正常运营和完成日常运营维护工作，验收成功；5. 客户按照合同条款规定支付合同价款。

报告期内，公司仅在2018年发生过境外销售，客户为Electrifying Revenue Management。

（三）境外经营是否符合当地规定以及进口国同类产品的竞争格局

1. 境外经营是否符合当地规定

公司与境外客户签署技术服务合同并获得收入的行为，属于离岸服务外包，主要应当遵守中国境内法律法规的规定。

报告期内，公司未在中国大陆以外注册法律实体、对外投资或者购买资产，不存在境外生产经营的情形。

根据《商务部、国家统计局关于印发〈服务外包统计报表制度〉的通知》，天津市服务外包企业应向天津市商务主管部门申报服务外包业务情况。公司已就本次境外销售行为取得了天津市商务委员会服务贸易处2018年7月1日出具的《离岸服务外包合同认定单》，认定2018年公司境外销售业务内容为医保平台数据处理服务，属于离岸服务外包。

根据《海关法》的规定，海关监管对象为进出境的运输工具、货物、行李物品、邮递物品和其他物品，不包括离岸服务外包，因此公司2018年离岸服务外包业务无需履行海关审批程序。

根据《国务院关于促进服务外包产业加快发展的意见》、《营业税改征增值税跨境应税行为增值税免税管理办法（试行）》、《跨境应税行为适用增值税零税率和免税政策的规定》的规定，离岸服务外包业务经备案后适用增值税零税率。

根据天津市经济技术开发区国家税务局出具的《跨境应税行为免税备案表》，发行人 2018 年境外销售业务符合《营业税改征增值税跨境应税行为增值税免税管理办法（试行）》第二条的规定，免征增值税。

综上，公司报告期内不存在境外经营的情况；报告期内的离岸外包业务已经遵守了中国境内相关法律法规的规定，履行了审批备案程序。

2. 进口国同类产品的竞争格局

2018 年，公司为境外客户提供医疗保险数据处理的技术服务，主要由于国内人工成本较美国低，且公司成立至今专注于医药健康产业链的信息化服务，拥有面向医药流通第三终端（包括诊所、药品零售企业）的服务平台的专业人员。因此，公司向该客户提供的技术服务支持具有成本优势及专业优势。

2018 年，公司向美国客户 Electrifying Revenue Management 医疗保险结算平台提供离岸外包的医疗保险数据处理服务，是该医疗保险结算平台数据处理的一个环节。美国从事医疗保险结算平台的公司或由公司自行处理医疗保险相关数据，或将医疗保险数据处理业务交由美国国内第三方服务平台或基于成本考虑外包给发展中国家相关公司。报告期内，公司仅 2018 年取得离岸外包服务收入 158.30 万元，占当期收入比例为 0.78%。公司从事的离岸外包服务内容较为简单且收入占比较小。

（四）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）取得本次境外销售的全套销售资料，包括《技术服务合同》、国际汇款单、确认收入凭证、税务主管机关免税备案证明及天津市商务委员会服务贸易处出具的《离岸服务外包合同认订单》，确认境外收入的真实性及合法合规性。

（2）取得并查阅美国客户 Electrifying Revenue Management 的工商资料，核验客户的真实性；取得美国客户 Electrifying Revenue Management 的询证函，函证内容包括报告期内销售额、应收账款余额等信息，通过函证信息确认销售的真实性和准确性。

（3）访谈该项业务的负责人和美国客户，了解业务产生的业务背景、原因，技术服务合同的定价及后续服务的基本情况，确认业务产生的商业合理性和商业实质。

2. 核查意见

经核查，我们认为公司 2018 年境外销售具有真实的商业实质，境外销售收入准确完整。

九、招股说明书披露，2016 年公司选举林应、刘雪松、应岚、聂巍、吴永江为公司董事。2019 年 2 月公司董事会增选了三名独立董事。

请发行人说明：2016 年 3 月股份公司设立后至 2019 年 2 月增选前，发行人是否始终无独立董事；发行人独立董事的设置情况是否合法合规，相关内控制度是否健全。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。另请申报会计师说明对发行人内控制度及内控执行情况的核查情况，说明申报会计师对发行人内控的意见是否符合实际情况，并发表明确意见。（问询函第 34 条）

2016 年 2 月 29 日，公司召开股份有限公司创立大会暨第一次股东大会，选举林应、刘雪松、应岚、聂巍、吴永江为公司董事，任期三年，由其组成公司第一届董事会。2019 年 2 月 18 日，公司召开 2019 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于第一届董事会换届选举议案》，选举林应、刘雪松、应岚、聂巍、吴永江、陈冉为公司董事，任期三年；同时审议通过了《关于提名第二届董事会独立董事候选人议案》，选举黄苏文、郭筹鸿、冯雁为独立董事，任期三年，由其组成公司第二届董事会。

根据《公司法》、《证券法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》（证监发〔2001〕102 号）、《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》、《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》等相关其他法律法规、规范性文件的规定，上市公司应当建立独立董事制度，对于非上市公司并未明确要求设立独立董事，公司章程中亦未对独立董事的设置作出规定。

为进一步完善公司治理结构，公司于 2019 年 2 月增选三名独立董事，同时修改章程相应条款。鉴于公司系非上市公司，故 2016 年 3 月股份公司设立后至 2019 年 2 月增选前未设立独立董事未违反相关法律法规、规范性文件。

对公司内控制度及内控执行情况核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 针对独立董事相关内控，我们向公司管理层进行了访谈，查阅了公司公告、董事会、股东会记录、独立董事名单和履历。

(2) 在公司整体层面，我们了解了公司整体层面内部控制的设计，针对公司整体层面内部控制的控制目标，记录相关的控制活动，通过执行询问、观察、检查和重新执行的程序，评价控制的执行情况。

(3) 在具体业务流程方面，我们了解了货币资金业务、采购与付款循环、销售与收款循环、工薪与人事循环、筹资与投资循环、固定资产循环各业务流程内部控制的相关设计，评价控制的设计是否有效，针对各业务流程的控制目标，记录相关的控制活动，以及受该控制活动影响的交易和账户余额及其认定，判断是否属于关键控制，执行穿行测试，证实对业务流程和相关控制活动的了解，确定相关控制是否得到执行，并通过执行询问、观察、检查和重新执行的程序，测试各业务流程控制运行的有效性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司于2019年2月制定《独立董事制度》，对独立董事的任职资格、职权、选举流程等做出了规定。2019年2月，公司按照《独立董事制度》选举了3名独立董事，符合公司内控制度的要求。

(2) 公司已按照《企业内部控制基本规范》等相关规定的要求建立了与财务报表相关的整体层面内部控制，包括，《财务组织体系内控制度》、《人力资源管理制度》、《资金管理制度》、《关联交易管理制度》、《信息披露管理制度》等，涵盖了控制环境、风险评估过程、信息系统与沟通、控制活动、对控制的监督等内部控制要素。

(3) 公司已对货币资金的收支和保管业务建立了较严格的授权批准程序；已形成了筹资业务的管理制度；已较合理地规划和设立了采购与付款业务的机构和岗位；已建立了实物资产管理的岗位责任制度；已建立了成本费用控制系统及全面的预算体系；已制定了比较可行的销售政策；已建立了较科学的固定资产管理程序；为严格控制投资风险，公司建立了较科学的对外投资决策程序；公司能够较严格地控制担保行为；公司制定了保密制度，能够较严格的执行信息安全的

保护。

(4) 公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2019 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。我们对公司内控的意见与实际情况相符。

十、2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司前五名客户销售收入占营业收入的比重分别为 50.17%、54.91%和 72.34%。请发行人披露：(1) 主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等；(2) 报告期各期前五名客户中是否存在新增的客户，发行人与其所有客户之间是否存在除购销外的其他任何关系；(3) 与主要客户之间获得业务的形式，是否需要经过招投标程序；(4) 除了中国电信之外的主要客户的稳定性情况；(5) 对前五大客户销售的具体内容，及销售内容与发行人按产品类型、产品形态区分的业务模式的对应关系。

请发行人：(1) 说明前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；(2) 结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞争力；(3) 说明前五名客户的合同构成情况，以列表方式列示合同主要构成要素。请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。(问询函第 36 条)

(一) 主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等

1. 报告期内前五大客户收入情况如下：

(1) 2019 年 1-6 月

客户名称	营业收入	占公司全部营业收入的比例(%)
中国电信集团有限公司[注 1]	4,467.55	43.29
浙江鸿程计算机系统有限公司	1,799.58	17.44
航天神禾科技(北京)有限公司	1,058.76	10.26
新一代专网通信技术有限公司	958.68	9.29
河北红日药都药业股份有限公司	515.15	4.99

小 计	8,799.73	85.27
-----	----------	-------

(2) 2018 年度

客户名称	营业收入	占公司全部营业收入的比例 (%)
中国电信集团有限公司[注 1]	8,871.56	43.86
浙江鸿程计算机系统有限公司	2,265.57	11.20
新一代专网通信技术有限公司	2,065.79	10.21
格尔软件股份有限公司	718.87	3.55
吉林亚泰(集团)股份有限公司[注 2]	712.82	3.52
小 计	14,634.60	72.34

(3) 2017 年度

客户名称	营业收入	占公司全部营业收入的比例 (%)
中国电信集团有限公司[注 1]	2,995.35	24.19
航天神禾科技(北京)有限公司	1,050.00	8.48
新一代专网通信技术有限公司	954.72	7.71
浙江鸿程计算机系统有限公司	924.53	7.47
昆山方向发展股份有限公司	873.96	7.06
小 计	6,798.56	54.91

(4) 2016 年度

客户名称	营业收入	占公司全部营业收入的比例 (%)
城云科技(中国)有限公司	1,000.00	13.85
中国电信集团有限公司[注 1]	773.58	10.72
赛特斯信息科技股份有限公司	735.85	10.19
浙江成功软件开发有限公司	599.93	8.31
安徽源和堂药业股份有限公司	512.82	7.10
小 计	3,622.19	50.17

[注 1]: 浙江省公众信息产业有限公司、杭州天翼智慧城市科技有限公司、浙江省公众信息产业有限公司宁波市分公司、中国电信集团系统集成有限责任公

司西藏分公司、中邮科通信技术股份有限公司、中国电信股份有限公司嘉兴分公司、中国电信股份有限公司衢州分公司、中电福富信息科技有限公司（原名为福建富士通信息软件有限公司）、江西电信信息产业有限公司 9 家公司的实际控制方为中国电信集团有限公司，本本财务事项的说明中披露的营业收入金额为 9 家单位合计数。

[注 2]：吉林亚泰永安堂药业有限公司（原名为吉林亚泰明星制药有限公司）、吉林亚泰制药股份有限公司 2 家公司的实际控制方为吉林亚泰(集团)股份有限公司，本财务事项的说明中披露的营业收入金额为 2 家单位合计数。

2. 报告期内向前五大客户销售的具体情况：

(1) 2019 年 1-6 月

1) 中国电信下属子公司

① 浙江省公众信息产业有限公司

公司名称	浙江省公众信息产业有限公司		
成立时间	1997 年 5 月 14 日	注册资本	12,000.00 万人民币
经营范围	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》），互联网上网服务（限分支机构经营）。与通信、信息相关的系统集成、应用软件集成，软件产品研发，计算机产品应用技术服务及网络安全技术服务，数据通信，多媒体信息服务，网络工程与建筑智能化工程的设计施工，微电子产品开发，通信产品、计算机设备、通信器材的销售，精密仪表、通信仪器的维修与检测，通信设备、计算机及其他电子设备的设计、技术开发、销售及售后服务，机械设备的研发，仪器仪表的研发、生产和装配，经营性互联网文化服务，设备租赁，招标代理。		
主营业务	主要提供智慧农业、智慧交通、智慧旅游、智慧教育等一系列智慧城市解决方案。同时为中国电信浙江公司的管理、业务、运营(MBOSS)综合平台提供强大、专业的支撑。		
股权结构	股东		持股比例
	中国电信股份有限公司		未披露
	中国电信集团系统集成有限责任公司		未披露
合作历史	通过中国电信阳光采购网注册并评审通过，进入中国电信的供应商名录。2017 年开始与该客户正式合作。		
经营规模	中国电信集团有限公司（简称中国电信）旗下公司，2016、2017 年荣获“中国互联网企业 100 强”称号，被浙江省经信委评审为旅游云省级重点研究院。		

② 杭州天翼智慧城市科技有限公司

公司名称	杭州天翼智慧城市科技有限公司		
成立时间	2015 年 1 月 9 日	注册资本	3,700.00 万人民币

经营范围	技术研发、技术咨询、技术服务、技术成果转让：通信及信息系统集成技术、应用软件集成技术、软件开发技术、计算机产品技术、网络信息安全技术、数据通信技术、多媒体信息技术、微电子产品技术；设计、施工：网络工程与建筑智能化工程；销售及上门维修：通信设备、通信器材、计算机设备。		
主营业务	聚焦于政务和城市管理领域，通过提供政务信息化和城市管理系列产品和服务，依托中国电信在行业信息化应用领域的核心优势，通过机制体制创新，为中国智慧城市建设提供全面解决方案和一揽子服务。		
股权结构	股东	持股比例	
	中国电信股份有限公司	100%	
合作历史	通过中国电信阳光采购网注册并评审通过，进入中国电信供应商名录。2017 年开始与该客户正式合作。		
经营规模	中国电信旗下公司。		

③ 中国电信集团系统集成有限责任公司西藏分公司

公司名称	中国电信集团系统集成有限责任公司西藏分公司		
成立时间	2009 年 4 月 30 日	总公司注册资本	54, 225. 45 万人民币
经营范围	经营与通信、信息相关的系统集成及软件开发、技术转让、技术服务、技术支持、技术咨询、技术培训；计算机及其外部设备、电讯器材的销售（国有专项专营规定的除外）；经营本企业和成员企业自产产品及技术出口业务；本企业和成员企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进出口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。		
主营业务	致力于为电信运营商提供高效的 IT 解决方案和服务、为智慧城市提供大数据服务等信息化应用、为企业及公众提供专业服务。		
股权结构	总公司	持股比例	
	中国电信集团系统集成有限责任公司	—	
合作历史	通过中国电信阳光采购网注册并评审通过，进入中国电信供应商名录。2018 年开始与该客户正式合作。		
经营规模	中国电信旗下分公司。		

④ 中邮科通信技术股份有限公司

公司名称	中邮科通信技术股份有限公司		
成立时间	1996 年 7 月 29 日	注册资本	11, 000. 00 万人民币
经营范围	通信设备、通信技术、网络技术和计算机软硬件研发、销售、维护；通信设备、道路交通安全管制设备、电气信号设备装置、影视录放设备、光学仪器制造；计算机和办公设备维修；通信信息网络系统集成；计算机信息系统集成；电信工程、安防工程、消防工程、建筑智能化工程、土木工程的设计、施工；电力工程施工与发电机组设备安装；工程勘察设计；工程监理服务；工程咨询；设计、制作、代理、发布国内各类广告；纺织品、服装、家庭用品、办公用品、体育用品及器材、机械设备、五金产品、电子产品的批发、零售；鞋、皮革、家具、家用电器、通信设备和电气设备修理；网上贸易代理；增值电信服务；呼叫中心服务；广播通信铁塔、单管塔及桅杆系列产品的生产制造、销售、安装及维护；劳务派遣（不含涉外业务）。（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）		

主营业务	软件研发、无线网络优化设备的研发和服务、系统集成服务、电信网技术支撑维护及通信工程咨询、设计、监理，是中国最大的无线网络优化设备、通信业务软件提供商之一。		
股权结构	主要股东		持股比例
	福建省通信产业服务有限公司		82%
	海南宇光实业有限公司		4%
	四川邮科通信技术有限公司		3%
合作历史	通过中国电信阳光采购网注册并评审通过，进入中国电信供应商名录。2019 年开始与该客户正式合作。		
经营规模	中国电信旗下公司。		

⑤ 中国电信股份有限公司嘉兴分公司

公司名称	中国电信股份有限公司嘉兴分公司		
成立时间	2003 年 2 月 12 日	总公司注册资本	8,093,236.83 万人民币
经营范围	在总公司的经营范围内开展业务（涉及许可经营的凭有效许可证经营）		
主营业务	主要经营通信产品和相关电信终端的销售		
股权结构	总公司		持股比例
	中国电信股份有限公司		—
合作历史	通过中国电信阳光采购网注册并评审通过，进入中国电信供应商名录。2018 年开始与该客户正式合作。		
经营规模	中国电信旗下分公司。		

⑥ 中国电信股份有限公司衢州分公司

公司名称	中国电信股份有限公司衢州分公司		
成立时间	2003 年 4 月 24 日	总公司注册资本	8,093,236.83 万人民币
经营范围	在总公司的经营范围内开展业务（涉及许可经营的凭有效许可证经营）		
主营业务	固定电信网络与设施业务等产品专业提供商		
股权结构	总公司		持股比例
	中国电信股份有限公司		—
合作历史	通过中国电信阳光采购网注册并评审通过，进入中国电信供应商名录。2017 年开始与该客户正式合作。		
经营规模	中国电信旗下分公司。		

2) 浙江鸿程计算机系统有限公司

公司名称	浙江鸿程计算机系统有限公司		
成立时间	1996 年 8 月 22 日	注册资本	8,112.00 万人民币
经营范围	第二类增值电信业务中的信息服务业务（限互联网信息服务和移动网信息服务业务）（详见《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》有效期至 2019 年 6 月 07 日）。计算机系统工程，计算机软件开发及技术服务，计算机信息系统集成，网络系统工程服务，计算机软硬件、计算机办公自动化设备、智能设备、环保设备、通讯设备的销售，智能设备、环保设备的生产，环保工程施工，经营进出口业务。		
主营业务	致力于为电信运营商提供高效的 IT 解决方案和服务、为智慧城市提供大数据服务等信息化应用、为企业及公众提供专业服务。		

股权结构	股东		持股比例
	杭州仕泽科技股份有限公司		34.22%
	浙江省公众信息产业有限公司		34.15%
	浙江浙能资产经营管理有限公司		31.63%
合作历史	2017 年开始合作。		
经营规模	公司是由中国电信与浙江省能源集团投资的信息化服务提供商，总部设在杭州，在北京、上海等近十个城市设有分支机构，拥有 2 家控股子公司和多家参股公司。		

3) 航天神禾科技（北京）有限公司

公司名称	航天神禾科技（北京）有限公司		
成立时间	2009 年 7 月 1 日	注册资本	1,500.00 万人民币
经营范围	生物识别技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；软件开发；软件咨询；技术检测；工程项目管理；不再分装的包装种子；应用软件服务；基础软件服务；计算机系统服务；技术进出口、货物进出口、代理进出口；销售通讯设备、计算机、软件及辅助设备、仪器仪表、电子产品；产品设计、消防器材、消防设备；电子产品生产（限外埠经营）；互联网信息服务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		
主营业务	主要业务方向为重要信息安全系统和智慧城市建设，提供信息化和信息安全服务和解决方案。		
股权结构	股东		持股比例
	北京赛普工信投资管理有限公司		50%
	中国航天系统科学与工程研究院		50%
合作历史	2017 年开始合作。		
经营规模	航天神禾科技（北京）有限公司（以下简称“航天神禾”）是航天十二院（中国航天系统科学与工程研究院）的子公司，是十二院履行集团公司信息安全总体职责的依托单位、航天信息化和信息安全技术的市场窗口。		

4) 新一代专网通信技术有限公司

公司名称	新一代专网通信技术有限公司		
成立时间	2009 年 11 月 23 日	注册资本	10,000.00 万人民币
经营范围	第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含互联网信息服务）（增值电信业务经营许可证有效期至 2022 年 02 月 22 日）；通信产品及设备的研发及销售；通信网络、工业自动化工程设计、安装；销售电子产品、电子计算机；计算机系统集成；电子计算机技术咨询；智能交通采集技术设备研发；光电一体化工程技术研发与销售；软件开发及运用；通信电子、机电一体化新产品的技术转让、技术服务、技术咨询；投资管理、投资咨询。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		
主营业务	主要提供以下领域解决方案：农业物联网建设、新一代农业信息化系统、新一代农业电子商务服务系统、新一代城市全方位的数字化管理、新一代农业应急指挥调度系统等。		
股权结构	股东		持股比例
	顾平		70%

	王桂仙	30%
合作历史	2015 年开始合作。	
经营规模	自成立以来，承接了国家重大专项等多个国家各大部委项目。目前拥有江苏新一代专网通信技术有限公司、苏州新一代专网通信技术有限公司、宁波新一代专网通信技术有限公司和新一代广电数据服务有限公司等多家全资及控股公司。	

5) 河北红日药都药业股份有限公司

公司名称	河北红日药都药业股份有限公司		
成立时间	2016 年 11 月 02 日	注册资本	5,000.00 万人民币
经营范围	中药饮片，丸剂（蜜丸、水蜜丸、水丸、浓缩丸）、浸膏剂、颗粒剂、中药配方颗粒的生产、销售；农副产品收购；医药技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让（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）		
主营业务	中药饮片，浸膏剂、颗粒剂的生产、销售		
股权结构	股东	持股比例	
	北京康仁堂药业有限公司	60%	
	药都制药集团股份有限公司	40%	
合作历史	2016 年开始与红日药业合作。		
经营规模	天津红日药业股份有限公司（简称“红日药业”）的控股孙公司，红日药业于 2009 年 10 月登陆创业板。		

(2) 2018 年

1) 中国电信下属子公司

中电福富信息科技有限公司

公司名称	中电福富信息科技有限公司		
成立时间	1987 年 7 月 27 日	注册资本	20,100.00 万人民币
经营范围	设计、开发、销售、运营通信和信息系统的软件及应用系统；提供软件服务及系统集成服务；其他信息系统集成服务；提供网络安全产品研发服务；提供技术咨询；电子与智能化工程设计、施工、维护、技术咨询；通信工程设计、施工、维护；环境信息化系统设计、集成、施工及产品的维护、安装和技术咨询；安全技术防范工程设计、施工、维护；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；信息服务业务；在线数据处理与交易处理业务；呼叫中心业务；互联网接入服务业务；互联网数据中心业务；国内互联网虚拟专用网业务；内容分发网络业务；国内多方通信服务业务；存储转发类业务；编码和规程转换业务。（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）		
主营业务	公司专注于信息化系统咨询、规划、研发、集成和技术服务，提供电信运营商信息化、互联网信息服务、ICT 业务、国际软件与服务外包、社会服务管理创新信息化、信息安全服务等六大类业务。公司现已发展成为国家规划布局内的重点软件企业、国家软件出口龙头企业、高新技术企业、行业领先的智慧城市综合解决方案提供商和信息服务运营服务商。		
股权结构	股东	持股比例	
	中国电信股份有限公司	51%	
	中国电信集团系统集成有限责任公司	49%	

合作历史	通过中国电信阳光采购网注册并评审通过，进入中国电信供应商名录。2016 年开始与该客户正式合作。
经营规模	中国电信旗下公司。

2018 年前五大客户中中国电信下属公司还包括浙江省公众信息产业有限公司和杭州天翼智慧城市科技有限公司，对上述公司已在上文“2019 年 1-6 月”中进行介绍。

2) 格尔软件股份有限公司

公司名称	格尔软件股份有限公司		
成立时间	1998 年 3 月 3 日	注册资本	12,126.8 万人民币
经营范围	软件开发，软件生产，信息网络安全产品的研制、开发、销售，系统集成，专业四技服务（上述项目除专项规定），自有房屋租赁。		
主营业务	密码应用、身份管理		
股权结构	主要股东	持股比例	
	孔令钢	14.56%	
	陆海天	10.03%	
	上海格尔实业发展有限公司	9.84%	
	杨文山	6.56%	
	陈宁生	6.31%	
	上海展荣投资管理有限公司	5.66%	
合作历史	2018 年开始合作。		
经营规模	该公司于 2017 年 4 月 21 日在上海证券交易所上市交易。2018 年度营业收入 30,858.55 万元，2017 年度营业收入 27,165.36 万元，2016 年度营业收入 23,206.30 万元。		

3) 吉林亚泰下属子公司

① 吉林亚泰永安堂药业有限公司

公司名称	吉林亚泰永安堂药业有限公司		
成立时间	1998 年 7 月 13 日	注册资本	45,401.58 万人民币
经营范围	片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、丸剂（糖丸）、中药饮片（净制、切制、炒制、炙制、蒸制、煮制）、保健食品（片剂、粉剂、颗粒剂、硬胶囊剂、软胶囊剂）生产；农副产品收购；保健食品、日用品销售；普通货物运输（不含易燃易爆危险化学品）（法律、法规和国务院决定禁止的项目不得经营，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）		
主营业务	中成药、保健食品、化学药品、SC 食品生产。		
股权结构	股东	持股比例	
	亚泰医药集团有限公司	91.44%	
	国开发展基金有限公司	8.56%	
合作历史	2017 年开始合作。		
经营规模	根据吉林亚泰（集团）股份有限公司（该公司最终控股方）年报中的数据，吉林亚泰（集团）股份有限公司 2018 年营业收入为 1,412,838.89 万元。		

② 吉林亚泰制药股份有限公司

公司名称	吉林亚泰制药股份有限公司		
成立时间	1999年9月7日	注册资本	8,315.045万人民币
经营范围	硬胶囊剂、片剂、颗粒剂、原料药生产。（凭有效的药品生产许可证经营）；普通货物运输。（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）		
主营业务	制药等产品与服务		
股权结构	股东		持股比例
	吉林亚泰(集团)股份有限公司		36.43%
	大连经济技术开发区天富科技开发有限公司		35%
	北京宏泰博科信息技术有限公司		24.93%
	孙虹		3.28%
	邢晓林		0.36%
合作历史	2017年开始合作。		
经营规模	根据吉林亚泰（集团）股份有限公司年报中的数据，吉林亚泰制药股份有限公司2018年营业收入103,138,353.81元，2017年营业收入196,878,717.80元，2016年营业收入275,960,631.89元。		

(3) 2017年度

1) 中国电信下属子公司

① 江西电信信息产业有限公司

公司名称	江西电信信息产业有限公司		
成立时间	2005年10月19日	注册资本	5,000.00万人民币
经营范围	计算机软、硬件设计、技术开发、销售及咨询服务；数据库及计算机网络服务；信息制作；信息服务；计算机系统集成；设计、制作、发布、代理国内各类广告；第二类增值电信业务中的信息服务业务；电信业务代缴收费；代办培训服务；通信及信息业务系统集成；技术开发；技术服务；技术转让；咨询服务；通讯设备生产、销售、设计、施工；安防工程设计、施工；防盗报警、闭路电视监控安装；建筑智能化；设备租赁。（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）。		
主营业务	主要提供网站运营、网站策划、网站建设、网络广告、信息港湾、技术支持等服务。		
股权结构	股东		持股比例
	中国电信股份有限公司		51%
	中国电信集团系统集成有限责任公司		49%
合作历史	通过中国电信阳光采购网注册并评审通过，进入中国电信供应商名录。2017年开始与该客户正式合作。		
经营规模	中国电信集团有限公司（简称中国电信）旗下公司。		

2017年前五大客户中中国电信下属公司还包括杭州天翼智慧城市科技有限公司，对该公司已在上文“2019年1-6月”中进行介绍。

2) 昆山方向发展股份有限公司

公司名称	昆山方向发展股份有限公司		
成立时间	2003年3月7日	注册资本	3,200.00万人民币

经营范围	批发零售：预包装食品兼散装食品。农业科研开发，农业新品种、新技术的开发、推广，实业投资，国内贸易，农副产品加工，生物工程技术、电子信息技术开发、技术服务，经济信息咨询。（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）		
主营业务	农业科研开发，农业新品种、新技术的开发、推广等		
股权结构	股东	持股比例	
	杨静康	55%	
	上海协和置业有限公司	25%	
	上海大都会育乐发展有限公司	10%	
	昆山丹桂园置业发展有限公司	10%	
合作历史	2015 年开始合作。		
经营规模	是昆山国家农业综合开发现代化示范区、昆山海峡两岸农业合作试验区规划、开发、建设的主体公司。		

(4) 2016 年度

1) 城云科技（中国）有限公司

公司名称	城云科技（中国）有限公司		
成立时间	2012 年 8 月 23 日	注册资本	3,000.00 万美元
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机软硬件，计算机网络技术；服务：经济信息咨询（除商品中介），投资管理、投资咨询（除证券、期货），企业管理咨询；批发：计算机软、硬件，电子产品，通信设备；上述商品的进出口业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）（国家禁止和限制的除外，涉及许可证的凭证经营）。		
主营业务	专注于云计算和大数据行业的高科技企业，为客户提供咨询定制、架构实现、云化运营的一站式服务。		
股权结构	股东	持股比例	
	CityCloudTechnology (HongKong) Co., Limited	100%	
合作历史	2016 年合作。		
经营规模	公司总部位于杭州，目前在香港、北京、上海、广州、成都、武汉等地都设有分支机构，拥有员工 600 余人。公司被多次评为“国家级高新技术企业”、“浙江省第一批大数据应用示范企业”和“亚洲品牌 500 强”等荣誉称号和奖项。		

2) 赛特斯信息科技股份有限公司

公司名称	赛特斯信息科技股份有限公司		
成立时间	2008 年 3 月 3 日	注册资本	41,122.63 万人民币
经营范围	软件产品研究、设计、开发、制造和相关配套服务；信息系统集成；自产产品销售；通信设备及终端产品的研发、生产、销售和技术服务；网络产品、通信系统与电子设备、光通信产品、机顶盒产品、广播电视设备、无线通信设备、数据通信设备、接入网系统设备、光电产品、计算机软硬件、相关元器件、零部件及材料开发、研制、生产、销售、技术咨询、技术服务；物联网和大数据技术开发、咨询、服务；计算机存储技术研发、服务；智能化科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务。（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）		

主营业务	作为软件定义通信解决方案供应商，提供柔性网络核心技术、整体解决方案及技术服务。	
股权结构	股东	持股比例
	徐州华美琦悦企业管理咨询有限公司	15.69%
	南京美宁企业管理合伙企业（有限合伙）	7.07%
	南京高科新创投资有限公司	6.49%
合作历史	2016 年合作。	
经营规模	国家高新技术企业、双软企业、科技创新领军型企业，在北京和上海设立商务中心，在广州设立全资子公司，研发总部和技术中心位于南京，并在杭州、福州、成都、武汉、沈阳等地设有营销及客户服务分支机构。2018 年营业收入 66,193.35 万元，2017 年营业收入 51,194.68 万元，2016 年营业收入 36,756.17 万元	

3) 浙江成功软件开发有限公司

公司名称	浙江成功软件开发有限公司		
成立时间	2000 年 2 月 14 日	注册资本	3,000.00 万人民币
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机软硬件、通信技术、互联网技术；承接：计算机与通信网络工程、系统集成工程（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）		
主营业务	主要从事物联网基础软件平台、GIS 平台、智能决策支持系统、大规模实时仿真建模平台、互动数字媒体系统、云计算、移动计算软件与嵌入式系统、高性能分布式并行计算框架等领域的核心技术与支撑软件研发。		
股权结构	股东	持股比例	
	陈奇	90%	
	孟皎琳	10%	
合作历史	2013 年开始合作		
经营规模	注册资本 3000 万人民币，目前拥有浙江成功软件开发有限公司贵州分公司、浙江成功软件开发有限公司宁波分公司、浙江成功软件开发有限公司云南分公司等三家分公司。		

4) 安徽源和堂药业股份有限公司

公司名称	安徽源和堂药业股份有限公司		
成立时间	2003 年 2 月 19 日	注册资本	17,868.13 万人民币
经营范围	中药材购销，中药饮片（含毒性饮片）、片剂、硬胶囊剂（含中药提取），颗粒剂，生产、销售（有效期至：2020 年 12 月 31 日）；固体饮料、压片糖、调味料（固态）、含茶制品和代用茶生产销售；预包装食品兼散装食品批发零售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；企业管理咨询；企业形象策划；市场营销策划；会议及展览展示服务。（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）		
主营业务	中药材种植、中药饮片加工、中药提取、制剂生产、养生保健类花茶生产、销售		
股权结构	股东	持股比例	
	袁学才	30.00%	
	上海国药股权投资基金合伙企业（有限合伙）	14.45%	
	上海正海国鑫源投资中心	7.45%	

	广州立创五号实业投资合伙企业（有限合伙）	5.59%
合作历史	2014 年开始合作。	
经营规模	该公司是集中药材种植(GAP)、饮片加工销售(GMP)、中成药生产、医药物流配送(GSP)全产业链大型制药企业。2015年9月2日公司在新三板上市。2018年度营业收入103,698万,2017年度营业收入132,054万,2016年度营业收入110,280万。	

（二）报告期各期前五名客户中是否存在新增的客户，公司与其所有客户之间是否存在除购销外的其他任何关系

1. 报告期各期内前五名客户中的新增客户如下：

2016 年，公司前五名客户中新增客户为城云科技（中国）有限公司、赛特斯信息科技股份有限公司和安徽源和堂药业股份有限公司；

2017 年，公司前五名客户中新增客户为航天神禾科技（北京）有限公司、浙江鸿程计算机系统有限公司和昆山方向发展股份有限公司；

2018 年，公司前五名客户中新增客户为格尔软件股份有限公司和吉林亚泰；

2019 年 1-6 月，公司前五名客户中无新增的客户。

2. 报告期内公司与其客户存在除购销外关系的情况如下：

客户名称	与公司除购销外关系情况
城云科技（中国）有限公司	其董事长蒋忆曾担任公司董事，于 2016 年 2 月不再担任公司董事
江苏康缘药业股份有限公司	其控股股东江苏康缘集团有限责任公司系公司股东
天津红日药业股份有限公司	其董事长姚小青为公司股东姚晨之父、公司股东天津昕晨实际控制人李春昕的丈夫
河北红日药都药业股份有限公司	为红日药业的控股孙公司
浙江大学	公司实际控制人、董事刘雪松，董事吴永江，监事栾连军在浙江大学任职

上述客户在报告期内的销售收入情况：

客户名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
城云科技(中国)有限公司				1,000.00
江苏康缘药业股份有限公司		128.21	752.60	
天津红日药业股份有限公司				59.83
河北红日药都药业股份有限公司	515.15			

浙江大学		42.32		
小计	515.15	170.53	752.60	1,059.83

除上述客户之外，公司报告期内与其他客户之间不存在除购销外的其他关系。

（三）与主要客户之间获得业务的形式，是否需要经过招投标程序

公司取得销售订单的方式主要包括：

1. 招投标：采购人通过发布招标公告，邀请所有潜在的不特定的供应商参加投标，采购人通过某种事先确定的标准，从所有投标供应商中择优评选出中标供应商的方式；

2. 单一来源采购：采购人向唯一供应商进行采购的方式，一般是商品的来源渠道单一或其他情况只能从唯一供应商采购的情况；

3. 商务谈判：购销双方为了各自的利益进行谈判，最终协商确定是否签订合同及合同内容的方式；

4. 竞争性谈判：采购人或代理机构通过与多家供应商进行谈判、磋商或比价，最后从中确定中标供应商的一种采购方式；

报告期内，公司前五大客户中，中国电信订单的获取方式主要包括单一来源采购和招投标；浙江鸿程计算机系统有限公司订单的获取方式主要为单一来源采购；航天神禾科技（北京）有限公司、新一代专网通信技术有限公司、格尔软件股份有限公司、昆山方向发展股份有限公司、城云科技（中国）有限公司、赛特斯信息科技股份有限公司订单的获取方式主要为竞争性谈判；河北红日药都药业股份有限公司、吉林亚泰订单的获取方式主要为招投标，浙江成功软件开发有限公司、安徽源和堂药业股份有限公司订单的获取方式主要为商务谈判。

根据《招标投标法》的规定，在我国境内进行的工程建设项目为《招标投标法》的规范对象。鉴于公司报告期内销售订单不涉及工程建设项目，因此，公司不适用《招标投标法》的规定。

根据《政府采购法》的规定，国家机关、事业单位和团体组织使用财政性资金采购集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的情形，应当按照《政府采购法》及配套法规履行招投标程序。报告期内，公司应招投标的政府客户项目均已履行相应程序，不存在涉及订单取得的诉讼、仲裁、监管处

罚等情况，不存在应招投标未招投标情形。

综上，公司获得业务的形式符合相关规定。

（四）除了中国电信之外的主要客户的稳定性情况

除了中国电信之外公司前五大客户申报期内的收入情况如下：

客户名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
浙江鸿程计算机系统有限公司	1,799.58	2,265.57	924.53	
航天神禾科技（北京）有限公司	1,058.76		1,050.00	
新一代专网通信技术有限公司	958.68	2,065.79	954.72	
河北红日药都药业股份有限公司	515.15			
格尔软件股份有限公司	400.94	718.87		
吉林亚泰（集团）股份有限公司		712.82		
昆山方向发展股份有限公司			873.96	
城云科技（中国）有限公司				1,000.00
赛特斯信息科技股份有限公司				735.85
浙江成功软件开发有限公司			379.96	599.93
安徽源和堂药业股份有限公司				512.82
合计	4,733.12	5,763.04	4,183.16	2,848.60

由于公司提供的是定制化的产品和服务，对某一客户的销售收入与该客户的具体业务需求相关，总体来说，公司与主要的大客户都保持着良好稳定的合作关系。在智慧医药和智慧农业领域，公司与前五大客户中除中国电信以外的浙江鸿程计算机系统有限公司、航天神禾科技（北京）有限公司、新一代专网通信技术有限公司和格尔软件股份有限公司在报告期内保持着持续的合作关系；在智能工厂领域，公司与红日药业有多次合作，与吉林亚泰目前也仍有在合作的项目，同时公司已与九芝堂股份有限公司、江苏康缘集团有限责任公司、华润医药控股有限公司等大型药企签订了协议，并建立了稳定的合作关系。综上，公司已与重要客户建立了长期稳定的合作关系，随着客户对公司产品需求的提升，以及产品及

技术的升级迭代，公司具有良好的业务发展前景。

(五) 对前五大客户销售的具体内容，及销售内容与公司按产品类型、产品形态区分的业务模式的对应关系

前五大客户销售的具体内容如下：

1. 2019年1-6月

披露名称	公司名称	销售内容	产品类型	产品形态	收入金额
中国电信集团有限公司	浙江省公众信息产业有限公司	医药商业服务、社区健康服务、中医服务云平台	智慧医药	系统集成	1,933.32
	杭州天翼智慧城市科技有限公司	慢病诊疗服务云平台	智慧医药	系统集成	1,273.81
	浙江省公众信息产业有限公司宁波市分公司	食品生产流通监测系统、健康膳食服务管理系统	智慧医药	定制软件	476.15
	中国电信集团系统集成有限责任公司西藏分公司	食品药品智慧监管信息化平台项目	智慧医药	定制软件	283.02
	中邮科通信技术股份有限公司	巡查信息管理平台	智慧医药	定制软件	397.15
	中国电信股份有限公司嘉兴分公司	智慧监控改造项目	智慧医药	技术服务	84.67
	中国电信股份有限公司衢州分公司	智慧执法管理平台	智慧医药	定制软件	19.43
浙江鸿程计算机系统有限公司	浙江鸿程计算机系统有限公司	后勤服务保障云平台	智慧医药	系统集成	1,288.26
		智慧物流服务平台	智慧农业	定制软件	511.32
航天神禾科技（北京）有限公司	航天神禾科技（北京）有限公司	农产品生产全过程大数据管理云平台	智慧农业	系统集成	1,058.76
新一代专网通信技术有限公司	新一代专网通信技术有限公司	农产品质量安全管理及追溯系统、智慧农业数字化系统	智慧农业	定制软件	958.68

河北红日药都药业股份有限公司	河北红日药都药业股份有限公司	提取车间数字化信息化生产制造项目	智能工厂	系统集成	515.15
合 计					8,799.72

2. 2018 年度

披露名称	公司名称	销售内容	产品类型	产品形态	收入金额
中国电信集团有限公司	浙江省公众信息产业有限公司	食药智慧监管平台	智慧医药	定制软件	122.64
		远程诊疗服务平台	智慧医药	系统集成	2,078.87
		农业植保大数据运营平台、农业地理信息系统	智慧农业	定制软件	1,054.72
		信息化系统项目	智慧农业	系统集成	155.43
		现代农业智能管控平台	智慧农业	系统集成	794.10
	杭州天翼智慧城市科技有限公司	信息处理技术服务项目	智慧医药	系统集成	598.77
		智慧小镇公共信息云服务平台	智慧农业	系统集成	2,197.22
	中电福富信息科技有限公司	冷链物流检测平台、农业品牌运营管理平台、名特优产品在线交易系统	智慧农业	定制软件	1,400.00
	浙江省公众信息产业有限公司嘉兴市分公司	农业资源数据管理系统	智慧农业	定制软件	469.81
	浙江鸿程计算机系统有限公司	浙江鸿程计算机系统有限公司	电子政务通用构件管理平台	智慧医药	定制软件
智慧政务管理综合信息技术服务平台			智慧医药	系统集成	2,094.81
新一代专网通信技术有限公司	新一代专网通信技术有限公司	大数据云平台	智慧医药	系统集成	2,065.79
格尔软件股份有限公司	格尔软件股份有限公司	知识图谱子平台、面向用户行	智慧医药	定制软件	718.87

		为分析的大数据平台			
吉林亚泰(集团)股份有限公司	吉林亚泰永安堂药业有限公司	医药产业园B区生产智能化项目、C区厂房智能化项目、车间制造执行系统	智能工厂	系统集成	712.83
	吉林亚泰制药股份有限公司				
合 计					14,634.61

3. 2017 年度

披露名称	公司名称	销售内容	产品类型	产品形态	收入金额
中国电信集团有限公司	杭州天翼智慧城市科技有限公司	食药安全群防群控系统、食药安全云平台综合应急指挥以及视频监控系統	智慧医药	系统集成	2,950.98
	江西电信信息产业有限公司	物联网系统项目	智慧农业	系统集成	44.37
航天神禾科技(北京)有限公司	航天神禾科技(北京)有限公司	农业空间信息管理及辅助决策系统、互联网+精准扶贫综合服务平台	智慧农业	定制软件	1,050.00
新一代专网通信技术有限公司	新一代专网通信技术有限公司	农业大数据应用平台、农业综合管理信息系统	智慧农业	定制软件	954.72
浙江鸿程计算机系统有限公司	浙江鸿程计算机系统有限公司	云计算运营管理平台、基于SaaS的质量管理平台	智慧医药	定制软件	924.53
昆山方向发展股份有限公司	昆山方向发展股份有限公司	昆山综合产业园管理及服务平台、农产品溯源及金融服务平台	智慧农业	定制软件	873.96
合 计					6,798.56

4. 2016 年度

披露名称	公司名称	销售内容	产品类型	产品形态	收入金额
中国电信集团有限公司	中电福富信息科技有限公司	农云服务大数据管理中心、智慧农业物联网智能化技术服务系统	智慧农业	定制软件	773.58
城云科技(中国)有限公司	城云科技(中国)有限公司	食品药品监管综合监管平台、医疗血液净化信息管理平台、乳品销售监管平台	智慧医药	定制软件	1,000.00
赛特斯信息科技股份有限公司	赛特斯信息科技股份有限公司	农云服务支撑平台设计与开发、智慧农业物联网监测系统	智慧农业	定制软件	735.85
浙江成功定制软件有限公司	浙江成功定制软件有限公司	数据集成平台软件、智能视频联网监控平台	智慧医药	定制软件	599.93
安徽源和堂药业股份有限公司	安徽源和堂药业股份有限公司	饮片加工提取自动化设计与信息化集成技术	智能工厂	系统集成	512.82
合计					3,622.18

(六) 说明前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因, 报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

1. 报告期各期前五名客户销售占比情况

客户名称	占营业收入的比例(%)			
	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
中国电信	43.29	43.86	24.19	10.72
浙江鸿程计算机系统有限公司	17.44	11.20	7.47	
航天神禾科技(北京)有限公司	10.26		8.48	
新一代专网通信技术有限公司	9.29	10.21	7.71	
河北红日药都药业股份有限公司	4.99			
格尔软件股份有限公司	3.89	3.55		
吉林亚泰		3.52		
昆山方向发展股份有限公司			7.06	
城云科技(中国)有限公司				13.85
赛特斯信息科技股份有限公司				10.19
浙江成功软件开发有限公司			3.07	8.31
安徽源和堂药业股份有限公司				7.10

合计	89.16	72.34	57.98	50.17
----	-------	-------	-------	-------

2. 前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因

(1) 中国电信在报告期各期均为公司的前五大客户。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月，公司对中国电信及其子公司的销售收入分别为：773.58 万元、2,995.35 万元、8,871.56 万元和 4,467.55 万元，占营业收入的比重分别为 10.72%、24.19%、43.86%和 43.29%。公司与中国电信及其子公司一直保持着稳定的业务合作，报告期内公司对其营业收入持续增长，主要原因为中国电信各地的下属子公司依托集团公司的技术实力，积极地参与各地的智慧城市的建设，为各地提供城市服务管理创新信息化服务，内容包括智慧城市门户、智慧政务、智慧医疗、智慧农业、智慧旅游、智慧教育等一系列智慧城市解决方案，公司凭借专业能力和技术优势，在与中国电信的合作过程中，获得了客户的信任和认可，进而承接了中国电信更多的项目，与中国电信的合作领域和范围不断扩展，收入规模不断提升；

(2) 公司 2017 年开始与浙江鸿程计算机系统有限公司合作，该公司自合作以来一直为公司的前五大客户。2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月，公司对该客户的销售收入分别为 924.53 万元、2,265.57 万元和 1,799.58 万元，占营业收入的比例分别为 7.47%、11.20%和 17.44%，合作以来对其销售金额保持逐年稳定增长，主要原因是公司技术实力和软件交付能力持续得到客户的认可，原有项目合作规模进一步扩大。

(3) 公司 2017 年开始与航天神禾科技（北京）有限公司合作，该公司在 2017 年和 2019 年 1-6 月均为前五大客户。2017 年度和 2019 年 1-6 月，公司对航天神禾的销售收入分别为 1,050.00 万元和 1,058.76 万元，占营业收入的比例分别为 8.48%和 10.26%。公司与航天神禾于 2017 年开始业务合作，在智慧农业领域形成了良好的合作关系，并于之后的 2019 年再次合作。因为客户在该领域并非每年都实施新项目，因此对该客户的销售收入存在一定波动，目前双方合作稳定。

(4) 自 2015 年合作以来，新一代专网通信技术有限公司在 2017 年至 2019 年 1-6 月均为公司的前五大客户。2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月，公司对该客户的销售收入分别为 954.72 万元、2,065.79 万元和 958.68 万元，占营业收入的比例分别为 7.71%、10.21%和 9.29%。公司与新一代专网通信技术有限

公司于 2015 年开始业务合作，2017 年之后对新一代的销售金额保持逐年稳定增长，主要是因为客户业务范围广泛，在农业信息化系统，城市全方位的数字化管理等领域有较大的需求，公司为客户提供的相关产品和服务得到了认可，合作的规模不断提升。

(5) 2019 年 1-6 月，河北红日药都药业股份有限公司成为公司的前五大客户，该客户的控股方为红日药业。公司的子公司苏州泽达 2016 年与红日药业有过业务合作，公司为客户提供的相关产品和服务得到了认可，2019 年 1-6 月客户在有业务需求时，又与公司进行了合作。

(6) 格尔软件股份有限公司和吉林亚泰为 2018 年新增的前五大客户，均为上市公司，2019 年公司与上述客户仍有在合作的项目，公司与上述客户保持稳定的合作关系。

(7) 昆山方向发展股份有限公司为公司 2017 年的前五大客户，城云科技(杭州)有限公司，赛特斯信息科技股份有限公司和安徽源和堂药业股份有限公司为公司 2016 年的前五大客户，目前公司与上述客户没有合作中的项目。主要原因是公司提供的是定制化的产品和服务，对某一客户的销售收入与该客户的具体业务需求相关。

3. 报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

公司按客户要求提供定制化的解决方案，具体的业务内容包括定制软件、系统集成和技术服务，不同订单的定价方式要考虑硬件成本（如有）、人工成本、开发周期（服务周期）、差旅办公以及公摊等成本、税金等，再结合相关产品在不同区域市场的战略意义、市场需求、竞争对手情况、产品实施难易程度，来确定最终的定价。因此为同一客户开发的不同项目，以及不同客户间的不同项目的价格，会受项目类型、开发规模、开发难度、实施地点等因素影响。综上，由于公司提供的是定制化的解决方案，因此报告期内同一客户不同项目的销售价格存在变动，不存在为不同客户提供完全相同产品的情形。

(七) 结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞争力

公司作为中国电信的合格供应商，凭借优质的产品和服务提升了客户满意

度，报告期内对中国电信各地下属子公司完成的项目规模不断增加。目前已签订的食药领域合同金额为四百余万元，另有多个智慧医疗平台相关的项目已进入了合同签订审批阶段，总金额约为 1,130 万元。同时公司已经获得了前五大客户中新一代专网通信技术有限公司的农产品管理系统开发的订单，合同金额近四百万元。公司持续为前五大客户中的浙江鸿程计算机系统有限公司、航天神禾科技（北京）有限公司、红日药业、格尔软件股份有限公司和吉林亚泰提供产品和服务，并通过发掘客户的新需求不断获取业务机会。此外，公司积极开拓医药生产领域的信息化产品的市场，目前已与九芝堂股份有限公司、江苏康缘集团有限责任公司、华润医药控股有限公司等大型药企签订了协议，并建立了稳定的合作关系。

公司的技术实力、软件开发能力和服务水平得到了客户的信任和认可，报告期内，公司的系统集成业务规模不断扩大，毛利率保持在 30%以上且 2017 年以后略有提升，定制软件业务的毛利率一直保持在 60%以上的较高水平，技术服务业务的毛利率也一直保持在 50%以上。在销售规模不断提升的过程中，公司的业务始终保持较高的毛利率，不存在大幅降价的情况。公司在细分领域不断积累技术实力，凭借优质的产品和服务，不断提升客户满意度，盈利能力持续增长。

综上，公司具有较强的核心竞争力。

（八）说明前五名客户的合同构成情况，以列表方式列示合同主要构成要素

报告期各期，确认收入的前五大客户合同主要构成情况如下：

序号	控 股 方	客 户	产 品 形 态	权 利 义 务 条 款	付 款 方 式	质 保 期 及 服 务 标 准
1	中 国 电 信	浙江省公众信息产业有限公司	系统集成	甲方验收通过	分期付款、到期 一次性付款	验收后半年、一年或三年
			定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后一年或三年
		杭州天翼智慧城市科技有限公司	系统集成	甲方验收通过	分期付款或到期 一次性付款	验收后半年或一年
		浙江省公众信息产业有限公司宁波市分公司	定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后半年
		中邮科通信技术股份有限公司	系统集成	甲方验收通过	到期一次性付款	验收后一年

		中国电信集团系统集成有限责任公司西藏分公司	定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后三年
		中国电信股份有限公司嘉兴分公司	系统集成	甲方验收通过	分期付款	合作期五年
		中国电信股份有限公司衢州分公司	定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后一年
		中电福富信息科技有限公司	定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后一年/乙方应在向甲方交付研究开发成果后,为甲方指定的人员提供技术指导和培训
		江西电信信息产业有限公司	系统集成	甲方验收通过	分期付款	验收后一年或三年
2	浙江鸿程计算机系统有限公司		系统集成	甲方验收通过	分期付款或到期一次性付款	验收后半年或一年
			定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后半年或一年
3	航天神禾科技(北京)有限公司		系统集成	甲方验收通过	分期付款	验收后一年
			定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后一年
4	新一代专网通信技术有限公司		定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后半年或一年
			系统集成	甲方验收通过	分期付款	验收后半年或一年
5	河北红日药都药业股份有限公司		系统集成	甲方验收通过	分期付款	验收后一年
6	格尔软件股份有限公司		定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后半年
7	吉林亚泰	吉林亚泰永安堂药业有限公司	系统集成	甲方验收通过	分期付款	验收后一年或货到现场一年半,以先到者为准
		吉林亚泰制药股份有限公司	系统集成	甲方验收通过	分期付款	验收后一年
8	昆山方向发展股份有限公司		定制软件	甲方验收通过	分期付款	验收后半年
9	城云科技(中国)有限公司		定制软件	甲方验收通过	分期付款	乙方应在向甲方交付研究开发成果后,为甲方指定的人员提供技术指导和培训
10	赛特斯信息科技股份有限公司		定制软件	甲方验收通过	分期付款	乙方应在向甲方交付研究开发成果后,为甲方指定的人员提供技术指导和培训
11	浙江成功软件开发有限公司		定制软件	甲方验收通过	分期付款	乙方应在向甲方交付研究开发成果后,为甲方指定的人员提供技术指导和培训

12	安徽源和堂药业股份有限公司	系统集成	甲方验收通过	分期付款	验收后一年
----	---------------	------	--------	------	-------

(九) 对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 在国家企业信用信息公示系统及天眼查网站查询主要客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、经营范围、股权结构等，了解客户的经营情况，了解其与公司是否存在除购销外的关系等情况。

(2) 在公开网站查询客户的主要经营业务，经营规模等情况。

(3) 实地访谈公司的主要客户，了解双方的合作历史、是否存在关联关系，报告期内的合同履行情况，项目完成情况，客户对公司产品服务的评价，未来合作的可持续性等。访谈客户的收入金额占报告期各期的收入金额均超过 70%。

(4) 获取收入成本表，检查报告期内向客户销售项目的情况，检查其中项目的取得方式，核查重要项目的招投标中标通知书、单一来源采购通知书以及竞争性谈判或比价文件。

(5) 获取公司与除中国电信外主要客户签署的重要在手合同及长期合作协议，核查合同的具体内容及交易金额、合同期限、权力与义务条款等信息。

(6) 核查公司与主要客户签订的重大合同的履行情况，核查内容包括审阅签订的项目合同，审阅其中的合同主要构成要素，检查项目所属的产品类型及产品形态，检查销售发票，收款水单和项目验收单，核查的收入金额占报告期各期的收入金额均超过 70%。

(7) 向公司的主要客户发送询证函，核对报告期内的合同金额、开票金额及收款金额，报告期各期回函率均超过 90%，双方对合同金额和验收日期无分歧。

(8) 获取收入成本表，对报告期内前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因进行分析，结合客户稳定性及毛利率分析产品的核心竞争力。

(9) 访谈了公司销售部门的业务负责人，了解公司的主要销售流程及在客户开发、客户维护方面的具体措施，与现有主要客户的合作稳定性等。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已披露了主要客户的简要情况，披露内容与实际情况相符。

(2) 公司已披露了报告期各期前五名客户中的新增的客户，公司与其所有客

户之间存在的除购销外的其他任何关系，披露内容与实际情况相符。

(3) 公司已披露了与主要客户之间获得业务的形式，披露内容与实际情况相符。

(4) 公司已与重要客户建立了长期稳定的合作关系，随着客户对公司产品需求的提升，以及产品及技术的升级迭代，公司具有良好的业务发展前景。

(5) 公司已披露了对前五大客户销售的具体内容，及销售内容与公司按产品类型、产品形态区分的业务模式的对应关系，披露内容与实际情况相符。

(6) 报告期内前五名客户的变动及单个客户销售占比变动具备商业合理性，不存在重大异常情况；由于公司提供的是定制化的解决方案，因此报告期内同一客户不同项目的销售价格存在变动，不存在为不同客户提供完全相同产品的情形。

(7) 公司已与重要客户建立了长期稳定的合作关系，产品和服务得到了客户的认可，公司产品的毛利率保持在较高的水平，产品具有核心竞争力。

(8) 公司与前五名客户签订的合同明确了业务内容、合同价格、付款方式、验收标准等具体内容。

十一、报告期内，公司采购的主要内容技术服务、服务器及硬件设备等。2016年至2018年，公司来自前5名供应商合计的采购额占公司当期采购总额比重分别为72.54%、64.81%和51.19%。

请发行人披露：（1）主要供应商的简要情况，所有供应商与发行人是否存在除购销外的其他任何关系，主要供应商之间是否存在关系；（2）发行人向主要供应商采购的内容、是否为标准化产品，并分析前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、单个供应商采购占比变化的原因。

请发行人：（1）说明向主要供应商采购价格的公允性情况；（2）说明报告期内前五名供应商中是否存在新增的供应商，若存在，请披露新增的原因；

（3）报告期各期前五名供应商变动较大的原因；（4）结合行业状况、主要供应商的行业地位等分析并说明主要供应商的稳定性和可持续性；（5）说明是否存在向同一家公司既有采购又有销售的情况，若存在请披露具体情况、原因及商业合理性，分析是否属于委托加工业务而非购销业务；（6）结合与浙江大学

相关的供应商的情况，并结合发行人实际控制人曾在浙江大学相关机构任职、发行人联合浙江大学申报国际标准等情况，进一步说明发行人与浙江大学的关
系、是否存在未披露事项。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。另请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款、实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法，发表核查意见。（问询函第 37 条）

（一）主要供应商的简要情况，所有供应商与公司是否存在除购销外的其他任何关系，主要供应商之间是否存在关系；

报告期内，公司的供应商与公司存在除购销外的其他关系的情况如下：

供应商名称	与公司除购销外关系情况
浙江邦盛科技有限公司	公司股东亿脑投资持有该供应商 15%股权
苏州龙唐信息科技有限公司	公司股东剑桥创投持有该供应商 5%股权
浙江大学苏州工业技术研究院	公司实际控制人、董事刘雪松，董事吴永江，监事栾连军在浙江大学任职

除上述情况外，公司的其他供应商与公司不存在除购销外的其他关系。公司的主要供应商之间不存在关联关系。

1. 2019 年 1-6 月

(1) 浙江中博光电科技有限公司

公司名称	浙江中博光电科技有限公司		
成立时间	2011 年 6 月 14 日	注册资本	6,326.333 万人民币
经营范围	生产：LED 灯、防爆灯。光电产品、电子产品（除电子出版物）、LED 灯、防爆灯的销售；光电产品、电子产品、节能技术、机械设备的技术开发、技术咨询、技术服务及技术转让；货物及技术进出口；承接建筑工程。		
股权结构	股东	持股比例	
	浙江网新联合工程有限公司	100%	
合作历史	2018 年开始与该公司合作。		

(2) 随锐科技股份有限公司

公司名称	随锐科技股份有限公司		
成立时间	2006 年 1 月 23 日	注册资本	18,916.516 万人民币
经营范围	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务；投资管理；投资咨询；企业策划；承办展览展示活动；销售计		

	算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、通讯设备、金属材料、家用电器、自行开发的产品；人工智能机器人的产品设计；技术进出口、货物进出口；人工智能机器人生产、维修；计算机及通讯设备的租赁；第二类增值电信业务中的国内多方通信服务业务、信息服务业务；组装加工手机和平板电脑；从事互联网文化活动；互联网信息服务业务。		
股权结构	主要股东		持股比例
	舒骋		22.96%
	共青城东方维港创新投资中心（有限合伙）		10.47%
	中移资本控股有限责任公司		10.05%
	北京融通高科资本管理中心（有限合伙）		7.40%
	共青城天元启迪创新投资中心（有限合伙）		6.91%
合作历史	2018年开始与该公司合作		

(3) 杭州冠成通信技术有限公司

公司名称	杭州冠成通信技术有限公司		
成立时间	2015年8月17日	注册资本	500万人民币
经营范围	服务：网络信息技术、计算机软硬件的技术开发、技术服务、技术咨询，计算机系统集成，建筑智能化系统工程、安防监控工程（涉及资质证凭证经营）；批发、零售：安防监控设备，家居用品，电线电缆，网络设备。		
股权结构	股东		持股比例
	郭长见		90%
	沈灵恩		10%
合作历史	2016年开始与该公司合作。		

(4) 南京谦易泰达信息技术有限公司

公司名称	南京谦易泰达信息技术有限公司		
成立时间	2016年11月28日	注册资本	200万人民币
经营范围	计算机软件研发、销售、技术服务；信息系统集成服务；教学、科研用模型设计、研发、销售；企业管理咨询。		
股权结构	股东		持股比例
	丁诚		99%
	许卫星		1%
合作历史	2017年开始与该公司合作。		

(5) 祥宝工业（苏州）科技有限公司

公司名称	祥宝工业科技（苏州）有限公司		
成立时间	2015年11月20日	注册资本	1,000万人民币
经营范围	工业科技、智能科技、计算机科技、信息科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机软硬件的研发、销售；计算机信息系统集成服务；数据分析与存储；电子商务技术开发；机电安装工程、建筑智能化工程的技术、施工；自动化设备、机械设备、测		

	试设备、电子设备、数控设备、污水处理设备、工业机器人、通讯设备、激光设备的研发、生产、销售、租赁、安装、维修及技术服务；加工、销售：金属制品、模具及配件、刀具刃具、五金、机械零配件、治具、工装夹具；销售：汽车配件、手机配件、电脑配件、电子产品、通讯器材、非危险性化工产品、电线电缆、线束、包装制品、塑胶制品、绝缘材料、影像设备及配件、仪器仪表；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。		
股权结构	股东	持股比例	
	吴启权	50%	
	王春莲	50%	
合作历史	2017年开始与该公司合作。		

2. 2018 年度

(1) 通号万全信号设备有限公司

公司名称	通号万全信号设备有限公司		
成立时间	1996年3月18日	注册资本	13,000万人民币
经营范围	通信、信号自动化设备、电子电器设备设计、制造、安装、施工、技术服务；信息系统集成服务；机械设备、建材销售；机械设备租赁服务；微机软件开发、设计；信息技术咨询服务；电子与智能化工程施工；机电工程施工、安装服务；铁路电务工程勘察、设计、施工、咨询服务；工程管理服务；货物进出口、技术进出口。		
股权结构	股东	持股比例	
	中国铁路通信信号股份有限公司	70%	
	赵正平	18%	
	吴江	12%	
合作历史	2017年开始与该公司合作。		

(2) 中普信息科技（苏州）有限公司

公司名称	中普信息科技（苏州）有限公司		
成立时间	2018年4月2日	注册资本	500万人民币
经营范围	计算机软件开发、信息系统集成服务；信息技术咨询服务；楼宇弱电、智能安防工程设计、施工。销售：计算机及配件、电子产品、办公用品、家用电器；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。		
股权结构	股东	持股比例	
	陈维民	50%	
	刘亚海	50%	
合作历史	2018年开始与该公司合作。		

3. 2017 年度

(1) 浙江大学苏州工业技术研究院

公司名称	浙江大学苏州工业技术研究院		
成立时间	2011年2月21日	所属院校	浙江大学
经营范围	根据“聚焦高新区、服务苏州市、辐射江苏省”的总体要求，建立政		

	府支持、产学研结合、面向市场的集科技研发、科技服务、成果转化、产业培育、科技孵化为一体的创新大平台。		
合作历史	2011年开始与该公司合作。		

(2) 四川衡远电子科技开发有限公司

公司名称	四川衡远电子科技开发有限公司		
成立时间	2016年11月28日	注册资本	1,200万人民币
经营范围	应用软件、工业智能自动化的开发、生产、销售；销售：计算机、软件及配件，机械电器设备，汽车配件，电子产品，金属材料，化工产品（危化品除外），建筑、装饰材料，五金、交电，百货、家用电器，通信、网络、环保设备，消防器材，光学仪器，节能灯具，广播电视器材，安防设备，文化办公用品，技术咨询及服务。		
股权结构	股东	持股比例	
	杨勇	50%	
	何刚	30%	
	马玉平	15%	
	杨雅龄	5%	
合作历史	2017年开始与该公司合作。		

(3) 浙江希伯伦科技有限公司

公司名称	浙江希伯伦科技有限公司		
成立时间	2011年7月19日	注册资本	3,900万人民币
经营范围	电力电子元器件、仪器仪表、不锈钢制品、管件的研发、制造、销售。		
股权结构	股东	持股比例	
	孙安远	70%	
	孙灵敏	30%	
合作历史	2013年开始与该公司合作。		

4. 2016年度

(1) 杭州云荷网络科技有限公司

公司名称	杭州云荷网络科技有限公司		
成立时间	2015年4月7日	注册资本	1,000万人民币
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机软硬件及数据传输设备，计算机网络技术，电子通信技术，楼宇网络布线技术，通讯设备，云计算云平台应用技术；服务：投资管理，投资咨询（除证券、期货），企业管理咨询；批发、零售：计算机软硬件，通讯设备，计算机配件。		
股权结构	股东	持股比例	
	胡静蕾	60%	
	蔡琴芳	40%	
合作历史	2016年开始与该公司合作。		

(2) 苏州龙唐信息科技有限公司

公司名称	苏州龙唐信息科技有限公司		
------	--------------	--	--

成立时间	2011年9月9日	注册资本	1,000万人民币
经营范围	计算机与通信系统软硬件技术开发、技术服务、技术转让与技术咨询；计算机与通信系统设计；销售：计算机软、硬件及配件，计算机控制系统设备及配件，二类医疗器械；网络设备安装与维护，智能网络控制系统设备的计算及安装。		
股权结构	股东	持股比例	
	尹建伟	73%	
	杭州道佳信息科技有限公司	10%	
	邓水光	10%	
	苏州剑桥创业投资有限公司	5%	
沈正伟	2%		
合作历史	2016年开始与该公司合作。		

(3) 苏州川润海人力资源管理有限公司

公司名称	苏州川润海人力资源管理有限公司		
成立时间	2011年3月7日	注册资本	500万人民币
经营范围	国内劳务派遣；物业管理；为劳动者介绍用人单位；为用人单位和居民家庭推荐劳动者；开展职业指导、人力资源管理咨询服务；收集和发布职业供求信息；根据国家有关规定从事互联网职业信息服务；组织职业招聘洽谈会；企业管理服务；城市绿化服务；从事企业生产线管理、企业业务流程管理；以服务外包的形式从事企业生产线管理、企业业务流程管理。		
股权结构	股东	持股比例	
	夏祝福	61%	
	付启美	39%	
合作历史	2016年开始与该公司合作。		

(4) 无锡市华美电缆有限公司

公司名称	无锡市华美电缆有限公司		
成立时间	1998年12月15日	注册资本	35,080万人民币
经营范围	电线电缆、塑料制品、电缆盘的制造、销售；金属材料及制品的加工、销售；金属拉丝加工、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；售电。		
股权结构	股东	持股比例	
	华健	54.36%	
	蒋晶晶	45.64%	
合作历史	2016年开始与该公司合作。		

(二) 公司向主要供应商采购的内容、是否为标准化产品，并分析前五名供应商变化的原因、公司向主要供应商采购内容的变化原因、单个供应商采购占比变化的原因。

报告期内，公司向前五名供应商采购的主要内容、是否为标准化产品及采购

占比的情况如下：

序号	公司名称	主要采购内容	是否为标准产品	报告期各期采购占比（%）			
				2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
1	浙江中博光电科技有限公司	电子设备	是	27.58	11.33	-	-
2	随锐科技股份有限公司	电子设备	是	19.34	9.59	-	-
3	杭州冠成通信技术有限公司	电子设备	是	12.12	4.39	0.56	0.50
4	南京谦易泰达信息技术有限公司	软件开发	否	11.93	3.89	8.48	-
5	祥宝工业科技（苏州）有限公司	软件开发、项目实施	否	10.21	6.40	-	-
6	通号万全信号设备有限公司	电子设备	是	-	18.69	35.39	-
7	中普信息科技（苏州）有限公司	电子设备、软件开发	否	-	5.18	-	-
8	浙江大学苏州工业技术研究院	软件开发、调研、咨询等	否	-	3.91	9.85	25.92
9	四川衡远电子科技有限公司	软件开发	否	-	0.21	7.62	-
10	浙江希伯伦科技有限公司	材料及安装服务	否	-	-	3.47	-
11	杭州云荷网络科技有限公司	软件开发	否	-	-	-	18.63
12	苏州龙唐信息科技有限公司	软件产品、软件开发	部分是标准化产品	-	-	-	16.97
13	苏州川润海人力资源有限公司	咨询、安装等服务	否	-	-	0.67	6.85
14	无锡市华美电缆有限公司	电线、电缆	是	-	-	1.77	4.17

报告期各期内，公司针对同一供应商进行采购的内容未发生重大变化。前五大供应商及其采购金额的变化主要原因为，公司为客户提供定制化的解决方案，公司根据每个项目的需求来确定采购内容，报告期内随着公司产品升级和服务提升，综合考虑价格、质量、地域等因素，公司前五大供应商和向其采购金额有一定的变化。报告期内，公司前五名供应商变化的原因、单个供应商采购金额占比变化的原因分析如下：

1. 公司向浙江中博光电科技有限公司采购服务器、音视频设备等产品。2018年，根据公司业务发展的需求，公司系统集成项目中需要服务器、音视频设备等产品，经过供应商询价，综合考虑价格、质量和付款条件等因素后开始向该供应商采购，由于该供应商提供的产品质量稳定，公司在2019年继续向其采购，采购占比提升。

2. 公司向随锐科技股份有限公司采购随锐通信云设备，主要是因为近年来公司大力发展智慧医药平台业务，需要用到云视频交换平台等，该供应商的此类产品在业内口碑比较好，公司2018年决定向其采购并在2019年加大了采购量，采购占比提升。

3. 公司向杭州冠成通信技术有限公司采购服务器、数据存储器、信息采集器等产品。该公司产品的质量和价格较有优势，因此随着公司系统集成项目规模的扩大，加大了对该供应商的采购量，报告期内对其采购占比逐渐提升。

4. 南京谦易泰达信息技术有限公司主要是为公司提供软件开发，在订单负荷较大时，公司会将软件开发中非核心工作交由其他供应商完成。公司自2017年开始向该供应商采购，随着公司订单数量增加，2019年增加了对该供应商的采购量，因此公司在2019年对该供应商的采购占比提升，在2018年和2017年的采购占比与当年的项目需求相关。

5. 祥宝工业（苏州）科技有限公司主要是为公司提供软件开发服务，2018年公司通过供应商询价，综合考虑技术能力、地理区位和价格等后选择向该供应商采购，并一直保持合作，采购占比逐渐提升。

6. 公司向通号万全信号设备有限公司采购标准化的数据存储器产品，该公司2017年度和2018年度都为公司的第一大供应商，主要是因为随着公司业务技术的提高和产品服务的升级，对数据存储器的需求提高，经过供应商询价，综合考虑产品质量和价格后选择向该供应商采购。由于2019年1-6月没有需要用到数据存储器的项目，因此2019年上半年未向该供应商进行采购。

7. 中普信息科技（苏州）有限公司主要为公司提供云平台的互联网接入服务及软件开发服务等，为了给客户提供更好的平台使用体验，公司于2018年向该供应商采购专线互联网接入服务。

8. 浙江大学苏州工业技术研究院主要为公司提供软件开发服务以及调研、咨

询等服务，浙江大学苏州工业技术研究院 2016 年和 2017 年分别为公司第一大和第二大供应商，随着同类供应商备选名录增加和项目地就近采购原则，对该公司的采购金额和采购占比逐渐下降。

9. 四川衡远电子科技开发有限公司是公司在项目实施地通过供应商询价后选择的供应商，主要提供软件开发服务，采购金额视项目需要而定，随着当地项目的逐渐完工，采购金额和采购占比下降。

10. 浙江希伯伦科技有限公司主要为公司提供系统集成的硬件辅助材料和相应的安装服务，苏州川润海人力资源有限公司主要为公司提供安装服务，公司在项目实施地通过供应商比价选择合适的安装服务方以降低成本，采购金额视项目需要而定。

11. 公司根据项目需要于 2016 年向杭州云荷网络科技有限公司和苏州龙唐信息科技有限公司采购基础的软件开发产品和服务，随着公司的信息化产品的升级迭代，对该类型产品的需求下降，因此不再向其采购。

12. 公司于 2016 年向无锡市华美电缆有限公司集中采购了一批电线和电缆设备用于智能工厂平台项目，而后考虑到成本效益情况，公司就近选择供应商，因此逐渐减少了向该公司的采购。

（三）说明向主要供应商采购价格的公允性情况；

公司比照市场公开价格与供应商确定采购价格，如果是不存在公开市场价格的定制化产品和服务，对于重要采购，除特殊情况外，需要向至少三家供应商进行询价。公司严格执行《采购与付款内控制度》，依照其中的供应商管理制度的要求，经过询价择优确定供应商并对供应商提供的产品和完成的工作实施监督。选择的供应商应符合公司的最大利益，保证生产质量、降低采购成本、物资及时抵达等要求。与公司合作的供应商经营稳定，证照齐全。

公司的采购内容主要分为硬件产品采购和软件开发服务采购两大类，对两类产品采购价格公允性的分析如下：

1、硬件产品

（1）与市场同型号产品公开价格的差异情况

公司向浙江中博光电科技有限公司，杭州冠成通信技术有限公司、通号万全信号设备有限公司等供应商采购的产品多为服务器、交换机等电子设备，选取报

告期内采购单价在一万元以上的主要标准硬件产品，与市场上有公开价格的同型号产品进行比较，具体情况如下：

单位：元

产品类别	采购单价	市场公开价格
交换机	10,612-66,000	11,500-83,000
服务器	11,000-24,000	10,600-23,100
磁盘阵列及存储阵列	20,500-10,0500	20,400-113,400
数据存储器	52,800-54,300	53,300-58,240
切换台	68,000	65,000-75,000
接口设备	12,600-14,500	12,300-17,800
音频设备	11,714-32,000	13,100-48,550
路由器	27,720	21,300-37,500
解码器	16,100	15,500-19,500
测报灯	35,000-65,000	47,000-65,000
工控机	17,500	15,800-26,000
机房精密空调机及配件等	239,308	249,000-298,000
摄录机	25,700-38,900	25,000-39,900
话筒及配件等	15,990-30,000	16,460-35,999
触摸屏	20,800	20,799-26,000
防火墙	18,203	15,400-20,000

[注]：市场公开价格来源于淘宝网，地方政府采购网等公开网站

公司的采购价格与市场公开价格较为接近，部分电子设备与公开市场价格略有差异的原因主要是①对于部分硬件产品，公司一批次采购的量比较大，且与供应商建立了长期的合作，因而能够获得比公开市场上针对个人消费者的公开价格更优惠的报价；②对于部分电子设备，因为其更新速度比较快，不同时间价格会存在差异，随着新产品的推出，原有产品价格下降，因此部分电子设备目前的市场价格会低于以前的采购价格。

(2) 与供应商对其他客户的销售价格比较的差异情况

公司向随锐科技股份有限公司采购的产品主要为不同型号的一体式通信云产品，由于该产品为随锐科技股份有限公司自主开发的产品，主要向企业客户销售，市场上没有公开价格，因此将公司的采购价格与该供应商销售给其他用户的同类价格进行比较，总体差异不大，具体情况如下：

采购内容	公司采购单价	其他客户的采购价格
通信云产品	16,600-21,500	13,999-23,000

2、软件开发服务

随着公司业务规模的扩大，在订单负荷较大时，公司会将一些非核心软件开发工作委托给合适的软件企业来完成。由于软件开发服务具有定制化的特点，因此市场上没有完全一致的公开价格。公司在进行重要采购时，需要根据《采购与付款内控制度》，对至少三家供应商进行询价，选择质量、价格等因素综合考评符合公司最大利益的供应商，保证生产质量、降低采购成本。在与众多供应商的合作过程中，公司会与综合能力较为突出的供应商保持长期的合作，在价格、产品内容、地域等重要因素相较不大的情况下，会与已经合作过的供应商继续合作。报告期内，公司的主要软件开发供应商的报价情况如下：

单位：元

供应商名称	人工单价/天
南京谦易泰达信息技术有限公司	900-1,200
祥宝工业科技（苏州）有限公司	800-900
浙江大学苏州工业技术研究院	1,000-1,100
四川衡远电子科技开发有限公司	900
杭州云荷网络科技有限公司	900-1,000
苏州龙唐信息科技有限公司	1,000

公司采购的软件开发服务的价格主要根据工作内容、技术要求、开发周期、各类型技术人员的配比情况及总体工时情况来确定。总体来说，由于公司对外采购的软件开发服务都是比较简单、基础的工作，具体内容包括代码编写，数据整理等，因此人工单价普遍不高，不存在较大的差异。

综上所述，公司的外协采购有合理的理由，按照相关内控制度，采购过程公平、公正。

（四）说明报告期内前五名供应商中是否存在新增的供应商，若存在，请披露新增的原因；

2016年，公司新增供应商杭州云荷网络科技有限公司和苏州龙唐信息科技有限公司，主要是因为公司根据项目开发的需要，向其采购项目需要的软件产品。

2016年，公司新增供应商苏州川润海人力资源有限公司和无锡市华美电缆有限公司，主要是公司根据项目需求，在项目地附近进行供应商比价后采购。

2017年，公司新增供应商通号万全信号设备有限公司，主要是因为随着公司信息化产品和服务的升级迭代，新增了对数据存储器等电子设备的采购需求。

2017年，公司新增供应商南京谦易泰达信息技术有限公司和四川衡远电子

科技开发有限公司，主要是在订单负荷较大时，公司考虑到成本效益比，将部分非核心软件开发工作外包给供应商完成，经过比价后选择与该技术服务供应商合作。

2018 年，公司新增供应商浙江中博光电科技有限公司，主要是因为随着公司系统集成业务规模的不断扩大，对服务器、音视频设备等产品的采购需求增加，经过供应商比价后，选择向该供应商采购。

2018 年，公司新增供应商随锐科技股份有限公司，主要是因为随着公司智慧医药平台产品的升级，需要用到云视频交换平台等设备，新增了对该供应商的采购需求。

2018 年，公司新增供应商祥宝工业（苏州）科技有限公司，主要是在订单负荷较大时，公司考虑到成本效益，公司将软件开发中非核心工作交由该公司完成。

2018 年，公司新增供应商中普信息科技（苏州）有限公司，主要是因为随着公司产品和技术升级，采购云平台的互联网接入服务让客户获得更好的使用体验。

2019 年 1-6 月前五名供应商中不存在新增的供应商。

（五）报告期各期前五名供应商变动较大的原因；

报告期各期内，公司的采购主要与项目需求和技术发展相关，综合考虑价格、质量、地域等因素选择供应商。报告期各期内，公司前五名供应商变动的原因主要分为以下两类：

1、产品和技术升级带来的采购需求变化

公司在 2017 年开始新增向通号万全信号设备有限公司的数据存储器产品的采购，在 2018 年开始新增向浙江中博光电科技有限公司的服务器、音视频设备等的采购，新增对随锐科技股份有限公司的通信云产品的采购，新增对中普信息科技（苏州）有限公司的云平台互联网接入服务等产品的采购，2019 年加大了对杭州冠成通信技术有限公司的服务器、数据存储器、信息采集器等产品的采购，均是因公司信息化产品和服务技术提升而产生的采购需求。而与之相对应的，由于公司产品升级和技术实力的提升，对较为基础的数据库软件产品的需求下降，自 2016 年之后就不再向杭州云荷网络科技有限公司和苏州龙唐信息科技有限公司

采购相关产品。

2、考虑成本效益原则而产生的采购需求变化

公司在 2017 年新增对南京谦易泰达信息技术有限公司、四川衡远电子科技开发有限公司的采购，在 2018 年新增对祥宝工业（苏州）科技有限公司的采购，主要是公司在订单负荷量较大时，考虑到成本效益，公司将软件开发中非核心工作选择由项目地的供应商完成，此类采购需求将根据当年项目的情况而定。同时，由于同类供应商备选名录增加和项目地就近采购原则，公司对浙江大学苏州工业技术研究院的技术服务采购相应下降。

公司在 2016 年向苏州川润海人力资源有限公司采购安装服务，向无锡市华美电缆有限公司采购了较多的电线、电缆产品，在 2017 年向浙江希伯伦科技有限公司采购了材料及安装服务，主要是公司根据项目需要在项目实施地选择供应商，随着合作项目的完工，采购量相应下降。

（六）结合行业状况、主要供应商的行业地位等分析并说明主要供应商的稳定性和可持续性；

报告期内，公司合作较多的主要供应商中，通号万全信号设备有限公司为国资委直管的大型央企中国通号下属一级子公司，其业务类型广泛、经营规模较大，作为公司的硬件供应商，有质量稳定、功能全面、技术先进、方案可靠等优势；浙江中博光电科技有限公司成立时间较长，注册资本充足，拥有完备的生产科研设备、多项领先的专利技术，在业内口碑好，经营稳定；随锐科技股份有限公司是一家业内具有影响力的人工智能与通信云产品运营商，拥有工信部核发的多方通信运营商牌照，是国内除了三大基础电信运营商之外，具较大规模客户群的通信云产品与云服务独立运营商，具有较强的技术实力；浙江大学苏州工业技术研究院为高校的研究院，技术实力较强；这些公司均属于行业内信誉良好、规模较大的机构。公司合作的其他供应商如杭州冠成通信技术有限公司、南京谦易泰达信息技术有限公司、祥宝工业（苏州）科技有限公司、中普信息科技（苏州）有限公司、四川衡远电子科技开发有限公司等也均为资质齐全，经营稳定的企业，能够为公司提供满足需求的产品和服务，双方合作融洽，具有稳定性和可持续性。

（七）说明是否存在向同一家公司既有采购又有销售的情况，若存在请披露具体情况、原因及商业合理性，分析是否属于委托加工业务而非购销业务；

报告期内，向同一家机构既有采购又有销售的情况具体如下：

最终控制方	机构名称	类别	交易内容	交易金额				
				2019年1-6月	2018年	2017年	2016年	总计
浙江大学	浙江大学	销售	系统集成	-	28.45	-	-	28.45
	浙江大学城乡规划设计研究院有限公司	销售	技术服务	-	13.87	-	-	13.87
	浙江大学苏州工业技术研究院	采购	软件开发、调研、咨询等	-	421.31	497.63	708.68	1,627.62

公司于 2018 年向浙江大学销售大米种植物联网系统，公司通过公开的招投标程序承接该项目，并由公司自主完成该系统的开发和集成服务。公司于 2018 年向浙江大学城乡规划设计研究院有限公司提供的技术服务系智慧农业和品牌农业方面的调研、方案编制和后期调研服务，由于项目金额较小，公司通过商务谈判的方式承接项目。上述两项业务均属智慧农业领域，公司为浙江大学及其下属机构提供的产品或服务属于正常的业务往来，且报告期内的总体销售金额较小。

公司的全资子公司苏州泽达于 2016-2018 年向浙江大学苏州工业技术研究院采购软件开发服务以及调研、咨询等服务。该机构由浙江大学与苏州国家高新技术产业开发区管委会共同建设，旨在帮助当地企业提供科技孵化，产学研合作等服务。随着公司同类供应商备选名录增加和项目地就近采购原则，公司对该机构的采购金额和采购占比均呈下降趋势。

综上，公司与浙江大学及其下属的机构之间的交易具有商业合理性，属于正常的购销关系。

（八）结合与浙江大学相关的供应商的情况，并结合公司实际控制人曾在浙江大学相关机构任职、公司联合浙江大学申报国际标准等情况，进一步说明公司与浙江大学的的关系、是否存在未披露事项。

公司向浙江大学苏州工业技术研究院的采购为与公司业务相关的采购；公司联合浙江大学申报国际标准有利于双方发挥各自的专长，共同推动医药健康产业链的信息化技术的进步，促进在行业应用上的发展。

公司实际控制人刘雪松在浙江大学相关机构任职符合国家规定，其任职合规

性的说明如下：

根据《国务院关于印发实施〈中华人民共和国促进科技成果转化法〉若干规定的通知》规定，国家设立的研究开发机构、高等院校科技人员在履行岗位职责、完成本职工作的前提下，经征得单位同意，可以兼职到企业等从事科技成果转化活动，或者离岗创业，在原则上不超过3年时间内保留人事关系，从事科技成果转化活动。

浙江大学《关于教师从事科技成果转化工作管理暂行办法》具体规定如下：

“第二条，教师因有科技成果转化需要的，可按本办法申请兼职或离岗创业。第五条规定，我校教学科研并重岗、研究为主岗、教学为主岗、社会服务与技术推广岗、团队科研/教学岗等在职教师因科技成果转化需要申请兼职或离岗创业的管理工作。

第六条，教师在科技成果转化过程中因工作需要兼职的，应在确保完成教学科研等本职工作的前提下，向所在学院（系）提出申请。

第十一条，教师兼职审批、备案程序如下：

（一）教师向所在学院（系）提出书面申请；

（二）所在学院（系）党政联席会议（或相关职能委员会）讨论同意后，在内部网站公示7个工作日；

（三）公示无异议后，所在学院（系）与教师签订兼职协议（协议范本由人事处统一制定），并在一周内将兼职情况和兼职协议报人事处备案。”

刘雪松现为浙江大学药学院研究员、博士生导师，担任浙江大学现代中药研究所副所长。根据刘雪松提供的《浙江大学教师兼职创业申请表》以及《浙江大学教师兼职协议书》，公司董事刘雪松的兼职申请已取得浙江大学药学院同意。

公司具有独立的研发、采购、生产、销售体系，具体分析如下：

1. 公司研发独立

公司拥有完整而独立的技术体系，形成了大量的专利和非专利技术，在产业化中得以成熟应用，积累了丰富的实际应用经验，公司的收入主要来源于上述自主研发的专利和非专利技术，公司不存在使用浙江大学专利技术、研发设备、科研成果的情形。浙江大学和苏州国家高新技术产业开发区管委会共同设立浙江大学苏州工业技术研究院，旨在帮助当地企业提供科技孵化、创新创业、产学研合

作、项目培训、人才培养等服务。在苏州泽达成立初期，浙江大学苏州工业技术研究院向苏州泽达提供产学研合作机会、技术咨询及开发服务等服务，符合其企业孵化研究院的定位。公司的研发人员均由公司聘任并在公司专职工作。因此，公司的研发具有独立性。

2. 财务独立性

公司建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，公司的研发费用、采购成本、人员工资、资产折旧及经营管理费用均独立核算，公司的财务人员均在公司专职任职并领取薪酬不存在在浙江大学兼职的情况。公司具有财务独立性。

3. 业务独立性

公司具有独立的业务部门，拥有独立、完整的研发、采购、生产和销售系统以及配套运维服务体系，具备完整的业务体系以及面向市场的自主经营能力，拥有完整的法人财产权，能够独立支配和使用人、财、物等生产要素，能顺利组织和实施业务经营活动，不存在同浙江大学共享业务要素的情况。

4. 资产独立

公司具备与生产经营相关的全部运营系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的固定资产以及商标、专利技术的所有权或使用权。公司具有独立完整的法人财产，公司与浙江大学的资产关系明晰，不存在任何现有及潜在产权纠纷。

综上，公司与浙江大学建立了良好的业务合作关系，不存在未披露的事项。

(九) 对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 在国家企业信用信息公示系统及天眼查网站查询公司主要供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、经营范围、股权结构等，了解供应商的经营情况，供应商与公司是否存在关联关系，供应商与公司是否存在除购销外的其他任何关系，主要供应商之间是否存在关系等情况。

(2) 实地访谈公司主要供应商的负责人，了解双方的合作历史、是否存在关联关系，是否存在购销外的其他关系，报告期内的合同履行情况，项目验收情况，合同定价是否公允，未来合作的可持续性等。实地访谈的比例均达到报告期各期采购额的 70%以上。

(3) 查阅了公司内部管理制度中《采购与付款内控制度》关于供应商管理

的规定；访谈了公司负责采购的管理人员，了解公司向供应商采购的流程与内部管理制度一致。

(4) 获取公司报告期的采购表，检查公司各期的采购金额，采购的主要产品，是否为标准化产品，主要供应商的变动情况，是否有既是客户又是供应商的情况等。

(5) 根据采购表对前五名供应商变化的原因，公司向主要供应商采购内容的变化原因，单个供应商采购占比变化的原因，新增前五名供应商的原因，主要供应商的稳定性和可持续性进行分析。

(6) 根据采购表核查公司的采购真实性以及公司与主要供应商签订的重大合同的履行情况，核查内容包括检查签订的采购合同，发票，付款水单和项目验收单，核查的比例均达到报告期各期采购额的 70%以上。

(7) 在官网等公开渠道查询浙江大学苏州工业技术研究院的设立背景及经营情况，访谈浙江大学苏州工业技术研究院技术合作与转移部负责人，了解公司与浙江大学苏州工业技术研究院的合作历史。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已披露了主要供应商的简要情况，所有供应商与公司除购销外的其他任何关系的情况，主要供应商之间不存在关联关系，披露内容与实际情况相符。

(2) 公司已披露了向主要供应商采购的内容、是否为标准化产品，前五名供应商变化的原因，向主要供应商采购内容的变化原因，单个供应商采购占比变化的原因，披露内容与实际情况相符。

(3) 公司向主要供应商的重大采购的价格公允。

(4) 公司已披露了报告期内前五名供应商中新增的供应商及新增原因，披露内容与实际情况相符。

(5) 报告期各期前五名供应商变动较大主要是因为产品和技术升级带来的采购需求变化以及考虑成本效益原则而产生的采购需求变化。

(6) 公司与主要供应商的业务合作具有稳定性和可持续性；

(7) 公司已披露了向浙江大学既有采购又有销售的情况、原因及商业合理

性，披露内容与实际情况相符。

(8) 公司与浙江大学建立了良好的业务合作关系，不存在未披露的事项。

(十) 另请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款、实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法，发表核查意见

1. 主要核查程序

(1) 同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况，产品单价同市场价格的差异情况

公司按客户要求提供定制化的解决方案，具体的业务内容包括定制软件、系统集成和技术服务，为同一客户开发的不同项目，以及不同客户间的不同项目的价格，会受项目类型、开发规模、开发难度、实施地点等因素影响，因此报告期内不存在为不同客户提供完全相同产品的情形。由于公司提供的都是根据客户需求定制化的解决方案，因此在市场上也不存在可比的价格。

(2) 同一原材料与市场公开价格差异情况

1) 根据采购表核查公司与主要供应商签订的重大合同的履行情况，核查内容包括检查签订的采购合同，发票，付款水单和项目验收单，核查的比例均达到报告期各期采购额的 70%以上。

2) 对于有同型号市场价格的硬件产品，选取硬件采购合同中单价金额大于一万元的主要硬件产品，与市场上同型号产品的公开价格进行比较，分析价格差异原因。

3) 对于市场上没有公开价格的硬件产品，根据采购合同中的采购单价，与该供应商其他客户的采购价格进行比较，分析价格差异原因。

4) 对于软件开发服务，获取主要采购项目的软件开发服务供应商报价单，核查服务内容，人工单价报价情况，总体开发支出报价情况，与采购合同、发票、验收单、付款水单等资料进行核对。

(3) 同一原材料在不同供应商之间的采购价格差异情况

公司通常不存在向不同供应商采购完全相同的硬件产品的情况；公司向软件开发供应商采购的内容也是针对定制化的软件产品，采购特定的开发服务，没有完全相同的采购内容，综上，公司不存在向不同供应商采购完全相同产品的情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 系统集成和技术服务，为同一客户开发的不同项目，以及不同客户间的不同项目的价格，会受项目类型、开发规模、开发难度、实施地点等因素影响，因此报告期内不存在为不同客户提供完全相同产品的情形。由于公司提供的都是根据客户需求定制化的解决方案，因此在市场上也不存在可比的价格。

(2) 由于公司通常不存在向不同供应商采购完全相同的硬件产品的情况；公司向软件开发供应商采购的内容也是针对定制化的软件产品，采购特定的开发服务，没有完全相同的采购内容，综上，公司不存在向不同供应商采购完全相同产品的情况。

(3) 公司向主要供应商采购的金额较大的硬件产品与市场上的同类产品价格差异不大，与供应商其他客户的采购价格差异不大；公司向软件开发服务商采购的软件开发服务价格差异不大。

综上，我们认为公司采购价格公允。

十二、招股说明书披露，2016 年发行人向关联方城云科技（中国）有限公司销售软件，金额为 9,999,999.88 元。公司原董事蒋忆任该公司董事长，蒋忆于 2016 年 2 月离任本公司董事。城云科技（中国）有限公司为发行人 2016 年的第一大客户。

请发行人披露 2016 年向城云科技（中国）有限公司销售软件的原因、软件的具体内容、软件的来源、销售方式、定价方式及定价公允性、回款情况及回款人情况、资金来源、关联交易履行的程序等，并提供关于上述交易的合同。

请发行人修改招股说明书中关于上述关联销售为“向关联方采购商品与接受劳务情况”的表述。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 38 条）

2016 年向城云科技（中国）有限公司销售软件的情况如下：

销售软件原因	城云科技（中国）有限公司搭建混合云平台，该平台为杭州市上城区等政府单位提供智慧医疗、智慧政务等持续性服务，结合自身业务发展，向公司采购食品药品监管移动综合监管平台，以实现基于移动设备终端的快速查询、实时监管；采购医疗血液净化信息管理平台促进惠民医疗管理、提高运行效率；城云投资的爱养牛项目向公司采购乳品销售追溯平台，整合建设乳品标准化数据库。公司通过竞争性谈判的方式成为了这三个项目的供应商。
软件的具体内容	食品药品监管移动综合监管平台、医疗血液净化信息管理平台、乳品销售监管平台
软件的来源	自行开发
销售方式	直销
定价方式及定价公允性	定价方式主要是考虑人工成本、开发周期（服务周期）、差旅办公以及公摊等成本、税金等，再结合具体的项目类型、开发规模、开发难度等来确定。上述三个项目的毛利率分别为 59.07%、61.63%、62.08%，与公司同类业务的其他项目相比毛利率水平无重大差异，且城云科技是通过竞争性谈判的方式选定公司为供应商，定价公允。
回款情况	已于 2016 年结清相关款项
回款人	系城云科技（中国）有限公司直接回款
回款人的资金来源	系城云科技（中国）有限公司自有资金
关联交易履行的程序	已经董事会、股东大会决议通过并公告

对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 对该客户进行实地走访，了解双方的合作历史，报告期内的合同履行情况，项目完成情况，项目定价方式，客户对公司产品服务的评价，未来合作的可持续性。访谈客户对报告期内发生的交易不存在异议。

(2) 在国家企业信用信息公示系统及天眼查网站查询该客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、经营范围、股权结构等，了解客户的经营情况。

(3) 核查公司与该客户签订的合同履行情况,核查内容包括审阅签订的项目合同,检查销售发票,收款水单和项目验收单,合同、发票、验收单核对无异常,合同验收单均由双方签字盖章确认,回款直接来源于客户,目前已全部收回,不存在第三方回款。

(4) 获取报告期内该客户项目的取得文件,核查公司通过竞争性谈判比价的方式获得项目。

(5) 向该客户发送询证函,核对报告期内的合同金额、开票金额及收款金额,回函相符。

(6) 对该客户毛利率进行核查,毛利率相较公司同类业务接近,定价不存在异常。

(7) 对公司银行流水进行核查,除销售合同发生的正常回款之外,公司与该客户不存在其他资金往来。

(8) 获取公司的《关联交易管理制度》,获取该关联交易履行的董事会和股东大会决议文件,核查该关联交易已按公司的内控制度履行了必要的审批程序。

2. 核查意见

经核查,我们认为,公司已披露了向城云科技(中国)有限公司销售软件的原因、软件的具体内容、软件的来源、销售方式、定价方式及定价公允性、回款情况及回款人情况、资金来源、关联交易履行的程序等,披露内容与实际情况相符。

十三、公司的营业收入均为主营业务收入,无其他业务收入。2016 年度,2017 年度和 2018 年度,公司实现的主营业务收入分别为 7,219.11 万元、12,383.50 万元和 20,227.73 万元。

请发行人披露:(1)收入确认时点、依据和方法,说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分,并披露是否符合《企业会计准则》相关规定;(2)收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致;(3)按产品形态分类、按产品类别分类合并披露的收入构成情况;(4)不同销售模式,如招投标、商务洽谈等,分别的收入构成情况;(5)按照定制软件、标准软件的分方式或其他符合发行人业务实际的分类方式,披露各类型产品单价变化的趋势和变动较

大的具体原因，并结合价格变化、供需关系变化、销售数量变化的情况，补充披露各类型产品收入变化的原因和合理性；（6）系统集成收入中分别的软件、硬件销售收入情况，结合合同条款具体分析硬件部分的销售应当按照总额还是净额确认收入，相关增值税税收优惠情况；（7）报告期内系统集成收入和技术服务收入快速增长、而定制软件收入保持平稳的原因，并分析报告期内人员增长变动情况与上述两类业务收入快速增长的匹配关系；（8）境外销售的情况。

请发行人：（1）针对不同合同存在不同支付方式，如分期支付、客户收到其客户款项后再支付等情况，说明发行人的收入确认是否符合合同的约定，发行人的支付条款是否影响收入确认时点；（2）说明收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、款项是否回到发行人账户之中；（3）说明发行人收入或业务是否存在季节性波动、是否存在现金收款；（4）说明发行人销售订单取得方式是否合规，是否存在客户应招投标但未招投标的情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 39 条）

（一）收入确认时点、依据和方法，说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，各产品形态的收入确认时点、依据和方法如下表所示：

收入分类	收入确认方法	收入确认时点	收入确认的具体依据
系统集成	根据合同交付条款在产品或服务的交付地点组织验收，由客户确认已满足合同约定的技术要求、质量要求、设备配置要求等相关条款，双方无争议，并取得由客户签字或盖章的验收报告后，根据合同约定金额确认收入	客户验收确认产品或服务已满足合同约定的各项验收条款，并取得客户对项目验收通过的验收报告时确认收入	由客户签字或盖章的验收报告
定制软件	根据合同交付条款在产品或服务的交付地点组织验收，由客户确认已满足合同约定的技术要求等相关条款，双方无争议，并取得由客户签字或盖章的验收报告后，根据合同约定金额确认收入	客户验收确认产品或服务已满足合同约定的技术要求等相关条款，并取得客户对项目验收通过的验收报告时确认收入	由客户签字或盖章的验收报告
技术服务	根据合同交付条款由客户对产品或服务进行验收，双方无争议，并取得由客户签字或盖章的验收报告后，根据	客户验收确认产品或服务已满足合同约定的相关条款，并取得客户对项目验	由客户签字或盖章的验收报告

	合同约定金额确认收入	收通过的验收报告时确认收入	
	提供服务的期间内根据结算条款的约定分期确认收入 [注]	提供服务的期间内，根据结算条款向甲方开具各期付款通知书和发票时确认收入	服务期内每期的付款通知书及相应的发票

[注]：该项收入确认方式仅针对 2019 年与中国电信股份有限公司嘉兴分公司的技术服务项目，公司提供平台运营等技术服务，由甲方统一向用户收取相关费用后，根据合同的结算条款按季度分期向公司支付分成的技术服务费。除上述项目外，公司的系统集成、定制软件和技术服务项目均在项目验收后按合同金额确认收入。

将公司的收入确认条件与《企业会计准则第 14 号-收入》中销售商品确认收入需满足的五项条件逐条进行对比如下：

序号	企业会计准则规定销售商品确认收入需满足的条件	公司收入确认条件	是否满足企业会计准则规定
1	企业已将所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	公司与客户签订合同，明确合同各方与提供劳务相关的权利和义务，在将合同成果提交给客户，并取得客户的验收报告等验收文件后，公司已将所有权上的主要风险和报酬转移给客户	是
2	企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	公司向客户提交合同成果后没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已交付的项目成果实施有效控制	是
3	收入的金额能够可靠地计量	公司与客户签订的合同中明确约定合同价款，收入金额能够可靠计量	是
4	相关的经济利益很可能流入企业	公司与客户签订的合同中约定了提供劳务相关的权利和义务，客户应当依据合同中约定的金额进行货款结算	是
5	交易的完工进度能够可靠地确定，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	按照客户确认的验收报告确认收入情形：通常项目在公司完成后由客户最终验收通过，对于单个项目来说，在客户验收通过并取得客户确认的验收单后，此时完工进度已达 100%。公司具有完整的成本核算体系，能对项目的成本进行有效的核算，取得验收报告时所发生的成本能够可靠计量	是

综上所述，公司合同金额收入确认划分依据充分；付款条件、权利及义务关系为合同中的必要条款，公司收入确认原则符合《企业会计准则第 14 号-收入》的规定。

(二) 收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致

收入确认的具体依据	收入确认时点	合同条款示例
由客户签字或盖章的验收报告	客户验收确认产品或服务已满足合同约定的相关条款,并取得客户对项目验收通过的验收报告时确认收入	双方确认以下列标准和方式对乙方的技术服务工作成果进行验收。验收标准:完成技术服务内容;验收方法:由甲方验收;验收时间和地点:按照合同约定的期限及地点进行验收。
服务期内每期的付款通知书及相应的发票	提供服务的期间内,根据结算条款向客户开具各期付款通知书和发票时确认收入	乙方负责项目实施等工作,委托甲方与用户签订合同,由甲方向用户收取相关费用,并按期与甲方进行结算;甲方于项目交付运营起,按照合同约定定期对账结算。双方对账一致后,乙方在约定时间之前向甲方提供本季支付款项对应的增值税专用发票,付款通知书,甲方根据对账一致的结算金额完成付款。

1. 按照客户签字或盖章的验收报告确认收入情形:根据公司与不同客户签订的合同,合同中均约定需对公司交付的产品或服务成果进行验收,双方依照合同约定的标准或行业标准进行验收程序。验收合格后双方签署《项目验收合格报告》或《设备验收确认单》等,据此客户向公司支付终验款项。

2. 在提供服务的期间内根据付款通知书和相应的发票分期确认收入情形:合同条款约定在服务期限内,双方按照结算条款定期对账结算,无异议后公司向甲方开具各期的付款通知书和发票,甲方按照付款通知书的金额支付当期服务费用。

综上所述,公司以验收报告作为确认收入的依据以及分期确认收入的依据与合同条款一致。

(三) 按产品形态分类、按产品类别分类合并披露的收入构成情况

主营业务收入按产品形态分类、按产品类别分类合并构成情况如下:

1. 2019年1-6月

项目	智慧医药平台		智慧农业平台		智能工厂平台		合计	
	金额	比例 (%)						
系统集成	4,502.26	72.02	1,154.22	43.98	1,210.01	83.85	6,866.48	66.54
定制软件	1,606.89	25.71	1,470.00	56.01			3,076.89	29.82
技术服务	142.13	2.27	0.47	0.02	233.02	16.15	375.62	3.64

合计	6,251.27	100.00	2,624.69	100.00	1,443.03	100.00	10,318.99	100.00
----	----------	--------	----------	--------	----------	--------	-----------	--------

2. 2018 年度

项目	智慧医药平台		智慧农业平台		智能工厂平台		合计	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
系统集成	7,737.39	76.56	3,186.33	48.47	1,830.91	51.62	12,754.63	63.06
定制软件	1,976.36	19.56	2,984.87	45.40	731.65	20.63	5,692.89	28.14
技术服务	392.87	3.89	403.03	6.13	984.31	27.75	1,780.21	8.80
合计	10,106.62	100.00	6,574.24	100.00	3,546.87	100.00	20,227.73	100.00

3. 2017 年度

项目	智慧医药平台		智慧农业平台		智能工厂平台		合计	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
系统集成	2,961.68	52.24	1,168.69	24.89	1,410.68	69.89	5,541.06	44.75
定制软件	2,456.61	43.33	3,526.85	75.11			5,983.45	48.32
技术服务	251.27	4.43			607.72	30.11	858.99	6.94
合计	5,669.56	100.00	4,695.54	100.00	2,018.40	100.00	12,383.50	100.00

4. 2016 年度

项目	智慧医药平台		智慧农业平台		智能工厂平台		合计	
	金额	比例 (%)						
系统集成	88.77	3.26	134.27	4.01	792.12	68.84	1,015.17	14.06
定制软件	2,343.98	86.05	3,209.87	95.98			5,553.85	76.93
技术服务	291.25	10.69	0.28	0.01	358.57	31.16	650.09	9.01
合计	2,723.99	100.00	3,344.42	100.00	1,150.69	100.00	7,219.11	100.00

报告期各期内，公司各产品形态和产品类别的收入均有显著的提升。按产品形态分类的收入方面，由于公司的产品和服务受到了客户的认可，承接了更多大规模的项目，因此系统集成业务收入增长迅速，公司定制软件业务保持稳定的销售规模，技术服务业务的销售规模也在稳定增长中，推动了总体收入的增长。按产品类别分类的收入方面，公司积极开拓三大类产品的市场规模，智慧医药平台，智慧农业平台和智能工厂平台的收入都有较大的增长，其中以智慧医药平台的收

入增长最为显著，在信息化行业迅速发展的大背景下，公司凭借优质的产品和服务，实现了营业收入增长。

（四）不同销售模式，如招投标、商务洽谈等，分别的收入构成情况

公司取得销售订单的方式主要包括招投标、单一来源采购、商务谈判和竞争性谈判，申报期内客户不同销售模式下收入构成的情况如下：

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
单一来源	5,765.88	55.88	11,137.12	55.06	4,540.80	36.67	773.58	10.72
招投标	1,016.41	9.85	1,735.09	8.58	1,314.73	10.62	-	-
竞争性谈判	2,418.38	23.44	2,972.47	14.70	2,921.29	23.59	1,862.81	25.80
商务谈判	1,118.32	10.84	4,383.05	21.67	3,606.68	29.12	4,582.72	63.48
合计	10,318.99	100.00	20,227.73	100.00	12,383.50	100.00	7,219.11	100.00

公司主要通过单一来源采购方式获取主要客户中国电信和浙江鸿程计算机系统有限公司的项目，因此单一来源在收入构成中的比重最高；对于政府客户的大型项目，公司主要通过招投标的方式获取项目；对于大型国有企业和民营企业，公司主要通过竞争性谈判的方式获取项目；对于其他的民营企业，公司主要通过商务谈判的方式获取项目。报告期内，随着公司承接大型国企和民企项目规模的增长，公司主要通过单一来源、招投标和竞争性谈判的方式获取项目，商务谈判的收入占比逐渐下降。

（五）按照定制软件、标准软件的分类方式或其他符合公司业务实际的分类方式，披露各类型产品单价变化的趋势和变动较大的具体原因，并结合价格变化、供需关系变化、销售数量变化的情况，补充披露各类型产品收入变化的原因和合理性

各类型产品收入变化分析：

伴随着国家大力推进信息化建设，越来越多传统行业着手提升信息化及智能化，对企业信息化及智能化解决方案提供商的需求也随之增加，技术手段更加成熟，市场化程度较高。以医疗信息化为例，根据 IDC 报告显示，2014 年我国医疗信息化总花费规模为 223.12 亿元，2017 年增长至 333.15 亿元，预计 2020 年我国医疗信息化总花费规模将达到 430.55 亿元，期间复合增长率为 11.10%。同

时，信息化项目的需求也从单一的软件开发项目逐渐转向平台化的系统集成项目，随着行业需求的不断增加，报告期内，公司的系统集成产品收入不断增长，占营业收入的比例呈上升趋势。

受益于国家对中医药产业的重视，中药行业在医疗改革过程中市场容量持续放大。公司报告期内技术服务收入快速增长，在中药行业累积的客户中，中药关键技术研究，工艺优化以及过程质量控制的技术服务收入增加比较突出。公司凭借良好的服务质量实现了技术服务增长，进一步促进了整体收入规模的提升。

公司按客户要求提供定制化的解决方案，不同订单的总金额存在较大的差异，公司的定价方式主要考虑硬件成本（如有）、人工成本、开发周期（服务周期）、差旅办公以及公摊等成本、税金等，再结合相关产品在不同区域市场的战略意义、市场需求、竞争对手情况、产品实施难易程度，来确定最终的定价。由于系统集成业务既包含软件开发、系统集成服务，又包含配套硬件销售，因此单笔订单的金额通常较大。2016年、2017年、2018年和2019年1-6月，公司系统集成收入为1,015.17万元,5,541.06万元,12,754.63万元和6,866.48万元，订单数量从2016年十余个，增长到2018年的二十余个，单笔订单的规模也在不断增长，因此公司系统集成业务的收入不断增长。2016年、2017年、2018年和2019年1-6月，公司定制软件的收入分别为5,553.85万元，5,983.45万元，5,692.89万元和3,076.89万元，定制软件的订单数量从2016年18个，增长到2018年19个，公司定制软件的收入较为平稳。2016年度，2017年度，2018年度和2019年1-6月，公司技术服务的收入分别为650.09万元，858.99万元，1,780.21万元和375.62万元，占主营业务收入的比重分别为9.01%,6.94%,8.80%和3.64%，技术服务总体规模较小。

（六）系统集成收入中分别的软件、硬件销售收入情况，结合合同条款具体分析硬件部分的销售应当按照总额还是净额确认收入，相关增值税税收优惠情况

1. 系统集成业务主要包括智慧医药、智能工厂以及智慧农业等平台类整体解决方案的软件开发、系统集成服务及配套硬件销售，软件、硬件并不单独销售。

2. 系统集成硬件部分销售按总额法确认收入的分析

报告期内，公司对系统集成业务中的硬件部分采用总额法主要是基于以下考

虑：

序号	按照总额法披露的原因	合同条款[注]
1	客户与公司签订合同之后，公司可自主独立安排相关硬件设备的采购（包括供应商选择、采购价格、结算条款、数量等）。在某些情况下，部分硬件设备的型号由客户指定，但是公司仍有自主选择设备的供应商、拟定设备采购价格和合同结算条款的权利，不受客户指定硬件设备型号的约束。	无条款约定公司产品的来源渠道。
2	虽然部分硬件产品采取供应商直运模式，但公司仍直接向客户承担转让商品的主要责任，即公司先取得商品控制权，再主导供应商向客户发送商品；即使硬件设备需要提供后续质保服务，供应商也仅是作为公司代表向客户提供服务。公司向供应商采购硬件产品后，需要与公司相应开发的软件做配套的集成工作，系统集成服务是为客户提供软硬件一体的解决方案，并非单独销售硬件。	如乙方所提供合同产品并非乙方自行生产，产生的保修问题，乙方也应负责解决，不得推卸。
3	公司与供应商的结算完全独立于公司与客户的结算，不存在公司客户直接向公司供应商支付货款的情形。	公司与相关客户的合同条款：设备款由甲方分期支付给乙方；合同约定的收款开户银行、地址和账号均为公司自有账号。 公司与相关供应商的合同条款：甲方分期向乙方支付合同款项，付款方为公司。
4	公司承担存货保管和灭失风险；根据公司采购协议的相关约定，不论公司的客户最终是否接受相关产品，公司都必须按照协议约定向供应商支付货款；公司签订的销售合同中，公司无法单方面调整已经确定的销售价格，无法将采购成本价格变动的风险动态转嫁给客户。因此，公司承担存货风险，包括存货毁损灭失、减值及价格波动风险。	货物在实际交付之前发生毁损与灭失的，风险由乙方承担。 合同价款、设备型号均已明确约定，不存在价格调整条款。

[注]：合同条款参考公司与浙江省公众信息产业有限公司签订的 2019 年智慧医药云平台项目设备销售合同。

综上所述，公司可以自主决定系统集成服务销售产品中的硬件设备的采购（包括供应商选择、价格、数量、结算条款等）。公司与供应商的结算完全独立于公司与客户的结算，即使商品采用供应商直供方式，供应商也是按照公司指令向客户发送商品，公司直接承担售后服务责任，公司承担存货风险，包括存货毁

损灭失、减值及价格波动风险。公司向供应商采购硬件产品后，需要与公司相应开发的软件做配套的集成工作，系统集成服务是为客户提供软硬件一体的解决方案，并非单独销售硬件。因此，公司主导相关供应商向客户提供产品或服务，与公司产品相关的硬件设备的采购和销售为购销关系，而非代采购关系，公司采用总额法确认收入符合经济实质。

3. 公司主要增值税税收优惠情况

公司系统集成业务的软件、硬件并不单独销售，均按照总额法确认收入，报告期内公司主要增值税税收优惠情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
进项税加计扣除优惠[注1]	28.27			
跨境应税行为免征增值税 [注2]		8.96		
软件增值税即征即退[注3]	177.88	152.46	137.36	44.79
技术开发合同免征增值税 [注4]		63.99	110.13	154.36
所得税前优惠小计	206.15	225.41	247.49	199.16
所得税后优惠	175.75	193.88	212.77	184.37

[注1]：根据财政部国家税务总局海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告2019年第39号）自2019年4月1日至2021年12月31日，允许生产、生活性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计10%，抵减应纳税额。。

[注2]：根据关于发布《营业税改征增值税跨境应税行为增值税免税管理办法（试行）》的公告（国家税务总局公告2016年第29号）纳税人发生免征增值税跨境应税行为，应在首次享受免税的纳税报告期内或在各省、自治区、直辖市和计划单列市国家税务局规定的申报征期后的其他期限内，到主管税务机关办理跨境应税行为免税备案手续，可以享受免征增值税的优惠。

[注3]：根据《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）规定增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。

[注4]：根据《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36号）的规定，技术开发合同经试点纳税人所在地省级科技主管部门经过认定符

合技术条件的，在税务机关做免税备案后，可以享受免征增值税的优惠。

（七）报告期内系统集成收入和技术服务收入快速增长、而定制软件收入保持平稳的原因，并分析报告期内人员增长变动情况与上述两类业务收入快速增长的匹配关系；

1. 报告期内系统集成收入和技术服务收入快速增长、而定制软件收入保持平稳的原因详见本财务事项的说明十三（五）。

2. 报告期内系统集成和技术服务业务的增长与人员变动的情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	较上年变动比例(%)	金额	较上年变动比例(%)	金额
系统集成销售收入	6,866.48	12,754.63	130.18	5,541.06	445.83	1,015.17
技术服务收入	375.62	1,780.21	107.24	858.99	32.13	650.09
收入合计	7,242.10	14,534.84	127.11	6,400.05	284.33	1,665.26
项目人数	105	105	15.38	91		91

报告期内，公司技术人员（项目人员）的数量略有增长，人数的增长幅度小于系统集成和技术服务业务收入的增长幅度，主要原因是：1、系统集成业务的收入增长有很大一部分来源于项目中硬件需求的增长，硬件部分通常不需要技术人工的投入；2、在订单负荷较大的时候，公司会将一部分非核心的软件开发等工作外包以提高效益，因此公司合计的人工支出包括公司技术人员的直接人工成本和外包的技术服务费成本两部分，综合考虑直接人工和技术服务费成本合计的人工支出的变动率，与业务的收入增长幅度相匹配；3、随着公司项目经验的不断成熟和技术能力的提升，开发效率不断提高，投入产出比增加。系统集成和技术服务业务中的成本变化情况具体分析如下：

项目	2019年1-6月		2018年度			2017年度			2016年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	变动率	金额	比例(%)	变动率	金额	比例(%)
直接材料	3,158.74	72.05	6,327.34	71.10	132.91	2,716.66	65.83	650.89	361.79	40.51
直接人工	333.46	7.61	745.75	8.38	28.31	581.23	14.08	103.86	285.11	31.93
技术服务	528.93	12.06	1,200.75	13.49	304.18	297.08	7.20	182.93	105.00	11.76
合计人工支出	862.39	19.67	1,946.50	21.87	121.62	878.31	21.28	125.14	390.11	43.68

其他	363.20	8.28	624.84	7.02	17.42	532.12	12.89	269.73	141.12	15.80
合计	4,384.33	100.00	8,898.68	100.00	115.62	4,127.09	100.00	360.71	893.02	100.00

从 2016 年到 2017 年，公司系统集成和技术服务业务的收入增长率为 284.33%，合计人工支出的增长率为 125.14%，合计人工支出的增长率不及收入的增长率，主要是因为 2017 年系统集成业务销售结构变化，直接材料（硬件）在项目中的规模大幅提升，使得 2017 年直接材料成本较 2016 年增长了 650.89%，且在成本中的占比从 40.51%提升到 65.83%，带动了总体收入规模的大幅增长。

从 2018 年到 2017 年，公司系统集成和技术服务业务的收入增长率为 127.11%，合计人工支出的增长率为 121.62%，两者的增长趋势基本相符，人工支出的增长率略低于收入的增长率，主要是因为 2018 年系统集成业务的直接材料成本占比为 71.10%，较 2017 年的 65.83%略有提升，直接材料成本的增长率为 132.91%，直接材料规模的增长提升了收入的增长率。

（八）境外销售的情况；

详见本财务事项的说明八。

（九）针对不同合同存在不同支付方式，如分期支付、客户收到其客户款项后再支付等情况，说明公司的收入确认是否符合合同的约定，公司的支付条款是否影响收入确认时点

销售合同中约定的付款条款主要系分期付款，另有少数到期一次性付款以及极少数客户收到其客户款项后再支付三种类型，合同主要付款条款详见本财务事项的说明十（八）。

三种付款方式对应的经济利益很可能流入的判断依据及收入确认时点如下表所示：

序号	合同中付款期限的相关条款	经济利益很可能流入的判断依据	收入确认时点	收入确认与合同约定是否一致
1	到期一次性付款	在合同签订后将产品交付给客户，客户验收通过后即取得了货款的收款权利	产品交付后并获取收货验收单确认收入	是
	分期付款			是
2	分期付款	在服务期间内，双方定期对账一致后，即取得了相应期间的收款权利	提供服务的期间内在向甲方开具付款通知书时分期确认收入	是
3	客户收到其客	公司对该类合同对应的客户及最终用户的信	产品交付后并获取收	是

户款项后再支付[注]	用风险进行严格调查评审，根据评审结果判断相关的经济利益很可能流入。主要调查评审内容包括：（1）客户须具备良好的资信水平和履约能力，具有较好的口碑；（2）要求最终用户仅限于政府或事业单位，具有较高信用保证；（3）须了解项目建设周期、主要资金来源等信息。	货验收单确认收入	
------------	---	----------	--

[注]：公司与航天信息股份有限公司签订的《天津滨海新区发改委“电子市民中心”一期项目》，与浙江省公众信息产业有限公司的《远程诊疗协同服务平台项目》等极少数合同存在客户收到其客户款项后再支付情况，即以客户收到最终用户款项后付款。

1. 在提供服务的期间内分期确认收入的情形：该情形下合同中约定的付款条款均为分期付款的形式，在合同约定的服务期限内，双方定期对账确认一致后，即取得该服务期间的收款权利，可以判断相关经济利益很可能流入。

2. 在产品交付后并获取收货验收单确认收入的情形：该情形下到期一次性付款、分期付款这二种常规付款条款中，在产品风险报酬转移后，均能直接判断相关经济利益很可能流入。而针对客户收到其客户款项后再支付情况，公司有严格的要求：（1）在合同签署前，充分评估及调研项目最终用户的信用状况及付款可能性，以及项目建设周期、主要资金来源等；（2）要求最终用户及相关项目仅限于政府或事业单位且资金来源于财政拨款等情形，具有较高信用保证；（3）客户须具备良好的资信水平和履约能力，具有较好的口碑；（4）公司内部履行相应审批流程。因此，在符合上述条件下，可以判断符合经济利益很可能流入的收入确认条件。

通过上述对合同相关条款与收入确认情况的分析，以及公司的业务实质情况，公司收入确认与合同条款约定一致，支付条款不影响收入确认时点，符合《企业会计准则》的相关规定。

（十）说明收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、款项是否回到公司账户之中

报告期内，收入回款的来源均来自于客户直接回款，不存在第三方回款情况，款项均回到公司账户之中。

（十一）说明公司收入或业务是否存在季节性波动、是否存在现金收款

公司所处行业具有一定的季节性，主要是因为公司的客户为国企、政府及大

型的民营企业，客户的信息化采购具有较为规范的预算管理制度和立项规划程序，通常需要经过立项、预算、审批、招标、合同签订等流程，其中立项规划和预算审批一般在上半年，项目合同的签订、实施以及验收结算主要集中在下半年，因此公司上半年尤其是一季度实现的收入通常较少，公司产品和服务的销售收入主要集中在下半年实现。

公司不存在现金收款，均通过银行账户进行结算。

（十二）说明公司销售订单取得方式是否合规，是否存在客户应招投标但未招投标的情况

公司取得销售订单的方式主要包括招投标、单一来源采购、竞争性谈判和商务谈判等。

根据《招标投标法》的规定，在我国境内进行的工程建设项目为《招标投标法》的规范对象。鉴于公司报告期内销售订单不涉及工程建设项目，因此，公司不适用《招标投标法》的规定。

根据《政府采购法》的规定，国家机关、事业单位和团体组织使用财政性资金采购集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的情形，应当按照《政府采购法》及配套法规履行招投标程序。报告期内，公司应招投标的政府客户项目均已履行相应程序，不存在涉及订单取得的诉讼、仲裁、监管处罚等情况，不存在应招投标未招投标情形。

综上，公司获得业务的形式符合相关规定。

（十三）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 获取并检查报告期内公司的主要销售合同，结合具体合同条款判断收入确认时点和方法是否恰当、依据是否充分，是否与合同条款一致，并结合《企业会计准则》判断是否符合其规定，抽取不同业务类型主要客户销售明细，审查客户验收单是否与销售合同、发票、记账凭证等一致。

(2) 获取并检查按产品形态分类、按产品类别分类合并披露的收入构成情况，金额合计与总账、明细账核对一致，根据合同检查收入划分情况。

(3) 获取公司销售业务相关的内部控制，结合对销售、财务等业务人员访谈，了解公司与收入相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执

行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(4) 获取并检查报告期内主要销售订单取得的中标书等支持性文件，根据客户类别及相应的法律法规核查是否存在应招投标但未招投标的情况。

(5) 核查了公司与主要客户的交易明细，结合行业发展情况，具体业务模式，公司人员增长情况，合计人工支出金额等情况，对公司各类别收入增长变化情况进行合理性分析。

(6) 获取公司增值税税收优惠的支持文件，对公司增值税税收优惠政策进行分析，判断是否符合增值税税收优惠的条件，测算增值税税收优惠金额是否存在重大差异。

(7) 实地访谈公司的主要客户，了解双方的合作历史、是否存在关联关系，报告期内的合同履行情况，结算方式，是否存在现金收款，项目完成情况，客户对公司产品服务的评价，未来合作的可持续性。了解到与客户的结算方式，均是通过银行转账或银行汇票形式付款，不存在第三方支付回款及现金回款的情况，访谈客户的收入金额占报告期各期的收入金额均超过 70%。

(8) 核查公司与主要客户签订的重大合同的履行情况，核查的收入金额占报告期各期的收入金额均超过 70%。核查内容包括审阅签订的项目合同，检查销售发票，收款水单和项目验收单，对比公司与客户签订协议中约定的主要条款，包括但不限于公司与客户约定的支付条款，验收条款，订单金额、收发货约定、风险报酬转移时点等，分析公司的支付条款是否影响收入确认时点。

(9) 向公司的主要客户发送询证函，核对报告期内的合同金额、开票金额及收款金额，报告期各期回函率均超过 90%，双方对合同金额和验收日期无分歧。

(10) 核查回款情况，抽取报告期 2016 年、2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月主要客户的销售回款流水进行核对，检查银行流水单回款的实际客户是否与银行日记账客户保持一致；查阅公司与客户之间签订的合同，合同约定均为银行转账或银行汇票结算，不存在约定由第三方支付回款的情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已披露了收入确认时点、依据和方法，并说明了收入确认方法及时点恰当、收入确认依据充分，与合同条款及其中的支付条款和《企业会计准则》

的相关规定相符，披露内容与实际情况一致。

(2) 公司已披露了按产品形态分类、按产品类别分类合并的收入构成情况，披露内容与实际情况一致。

(3) 公司已披露了按不同销售模式的收入构成情况，披露内容与实际情况一致。

(4) 公司向客户提供定制化的解决方案，因此单价及销售数量变化分析不适用公司的实际情况；公司已结合供需关系变化情况披露了各类型产品收入变化的原因和合理性，并分析了人员增长变动情况和人工支出情况与系统集成收入和技术服务收入快速增长的匹配关系，披露内容与实际情况一致。

(5) 公司已披露了结合合同条款对硬件部分的销售按照总额确认收入的分析，公司已披露了相关增值税税收优惠情况，披露内容与实际情况一致。

(6) 公司的收入确认符合合同的约定，支付条款不影响收入确认时点，符合《企业会计准则》的相关规定。

(7) 报告期内，收入回款均来自于客户直接回款，不存在第三方回款情况，款项均回到公司账户之中。

(8) 公司的客户为国企、政府及大型的民营企业，验收结算主要集中在下半年，因此收入存在季节性波动；公司不存在现金收款。

(9) 公司取得销售订单的方式合规，不存在客户应招投标但未招投标的情况。

十四、为了增加会计核算的可靠性，自 2018 年 1 月 1 日起，公司原对定制软件销售收入、系统集成销售收入和技术服务收入采用完工百分比法核算改按终验法核算。此项会计政策变更采用追溯调整法。

请发行人披露：（1）会计政策调整的原因，终验法增加了会计核算的可靠性的依据；（2）上述调整是否属于会计政策调整，并对照《企业会计准则》的相关规定论证是否属于会计差错更正。

请发行人：（1）说明收入确认政策调整后，对应的成本是否也进行调整，成本和收入结算是否配比；（2）结合合同的主要条款，如履约周期、收款方式、验收方式、合同双方的权利与义务等情况，说明发行人收入确认方法是否与合

同规定的一致；（3）说明发行人收入确认政策的调整对报告期内各期利润的影响，及对未来利润的影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。另请申报会计师核查并说明发行人的调整是否属于会计政策调整而非会计差错更正，并发表明确意见。（问询函第 40 条）

（一）会计政策调整的原因，终验法增加了会计核算的可靠性的依据

1. 会计政策调整的原因

公司董事会分别从公司项目周期、项目验收次数及完工百分比法与终验法的差异等几方面对公司收入确认的会计政策进行充分论述，鉴于拟上市公司申报会计信息的谨慎性，公司于第二届董事会第三次会议及 2018 年年度股东大会审议通过《关于会计政策变更》议案，自 2018 年 1 月 1 日起，公司收入确认会计政策由原先的完工百分比法调整为终验法核算，且此项会计政策变更采用追溯调整法。

报告期内，公司项目周期一般在六个月以内，项目周期较短；公司产品系统集成及定制软件在项目结束时一次性验收，项目进行很少确认项目进度。公司原先采用完工百分比中的工作量法，按照已经提供的工作量占应提供的工作总量的比例确定提供劳务交易的完工进度，对项目完工进度的测量可能存在误差。鉴于以上因素考虑，公司改用终验法核算可以简化项目过程中完工进度的会计核算，增加会计核算的可靠性。

2. 终验法增加会计核算的可靠性的依据

终验法是指公司在项目完成客户验收后一次性确认收入的核算方法，公司以客户验收为风险和报酬的转移点。根据相关企业会计准则，公司收到客户签署的项目验收单，项目所有权上的主要风险和报酬已经转移给客户，公司不再对其实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经取得或取得了收款的证据且相关的经济利益很可能流入，与项目有关的成本能够可靠地计量，以此确认销售收入。相较于收入确认的完工百分比法，终验法有效避免了完工百分比法中确定预计总成本及测量完工进度带来的误差，收入确认以项目所有权的风险和报酬转移点更加严谨，成本配比也更准确。

（二）上述调整是否属于会计政策调整，并对照《企业会计准则》的相关

规定论证是否属于会计差错更正。

根据《企业会计准则》关于会计政策调整和会计差错更正的定义和规定，报告期内公司将收入确认政策由完工百分比法调整为终验法，收入确认政策的调整属于会计政策调整，不属于会计差错更正。

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》“第四章 前期差错更正 第十一条”对前期差错的定义如下：前期差错，是指由于没有运用或错误运用下列两种信息，而对前期财务报表造成省略漏或错报。（一）编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息。（二）前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计和差错更正》“第二章 会计政策”的规定：会计政策是指企业在会计确认、计量和报告中所采用的原则、基础和会计处理方法；企业采用的会计政策，在每一会计期间和前后各期应当保持一致，不得随意变更。但是，满足下列条件之一的，可以变更会计政策：1. 法律、行政法规或者国家统一的会计制度等要求变更；2. 会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息。

公司按照企业会计准则的规定原使用完工百分比法中的工作量法对公司产品进行收入核算，不存在对前期财务报表造成省略漏或错报的情形；报告期内公司收入确认政策的变更能够提供更可靠、更相关的会计信息。因此公司收入确认政策的调整属于会计政策调整，不属于会计差错更正。

综上，公司为进一步提高会计信息披露质量，将收入确认政策由完工百分比法调整为终验法，属于会计政策变更。

（三）说明收入确认政策调整后，对应的成本是否也进行调整，成本和收入结算是否配比

公司以项目为核算单位进行收入确认与相关成本归集。在生产成本科目项下按项目设置二级明细，在成本发生时，将其归集进入相应核算科目。公司成本归集与分配及成本结转具体如下：

1. 成本归集与分配

成本类型	成本分配方法
------	--------

项目直接成本	直接计入项目成本，如直接人工成本、原材料、项目外包成本等，其中，直接人工成本需由项目经理统计各项目耗用工时，财务部门根据工时统计表分摊各项目成本
项目间接成本	按各项目耗用工时比例或其他合理比例分摊计入项目成本，如水电费、折旧摊销等

2. 成本结转

在收入确认时，一次性将相应项目归集的全部生产成本结转至成本。

报告期内公司收入确认会计政策由完工百分比调整为终验法核算后，为保证收入和成本的匹配，在对项目收入按照终验法核算后，对应项目的成本按照项目收入的结转而相应结转。因此，在终验法核算下，收入与成本相匹配。

（四）结合合同的主要条款，如履约周期、收款方式、验收方式、合同双方的权利与义务等情况，说明公司收入确认方法是否与合同规定的一致

报告期各期内，公司产品分类为系统集成、定制软件及技术服务，各类产品销售合同的主要条款如下：

项目	合同主要条款
履约周期：	公司产品履约周期一般均在6个月以内
收款方式：	合同签订生效后支付部分预付款；系统验收后累计支付合同金额的大部分；免费维护期结束后支付少量质保金尾款。
验收方式：	合同约定最终验收地点、验收时间、验收标准。
合同双方主要的其他权利和义务	保密义务、免费质保期等约定

报告期内，公司调整后的具体收入确认政策：对于系统集成和定制软件销售收入在产品交付客户并通过客户验收合格后一次性确认收入。而技术服务收入确认方法如下：对于单次提供的服务，在服务已经提供，收到价款或取得收款的依据，并取得客户的终验报告后确认收入的实现；对于在固定期间内持续提供的服务，在提供服务的期间内分期确认收入。

根据合同条款中关于产品周期及验收方式的规定，公司项目周期基本在6个月以内，且均在项目完成后组织验收，因此公司收入确认方法与合同规定一致。

（五）说明公司收入确认政策的调整对报告期内各期利润的影响，及对未来利润的影响

收入确认政策调整前后报告期各期收入、成本、利润总额、净利润的变动情况如下：

年度	项目	调整后	调整前[注]	影响金额
2016年	营业收入	7,219.11	9,422.62	-2,203.51
	营业成本	3,379.14	4,006.16	-627.02
	利润总额	2,142.70	3,542.41	-1,399.71
	净利润	2,154.05	3,301.69	-1,147.64
2017年	营业收入	12,383.50	14,251.42	-1,867.92
	营业成本	6,284.90	7,128.91	-844.01
	利润总额	4,108.38	5,014.57	-906.19
	净利润	3,657.83	4,394.50	-736.67
2018年	营业收入	20,227.73	19,844.86	382.87
	营业成本	10,722.80	10,391.77	331.02
	利润总额	5,967.71	5,915.86	51.85
	净利润	5,273.44	5,227.62	45.82

[注]：调整前 2016 年、2017 年的金额按照公司原财务报告数字确定，2018 年假设利润表中除收入成本之外其他损益未发生变化情况下测算其利润总额，并按照调整后的所得税费用率测算 2018 年假设不调整收入政策情况下的净利润。

由于调整收入确认方法并不实际影响公司具体项目的收入及成本金额，只改变收入成本的归属期间，假定其他费用不变的情况下，由于 2016 年至 2018 年在收入政策调整后累计减少利润总额 1,561.28 万元，这部分调整额将会在未来期间体现，累计影响增加未来期间的利润总额 1,561.28 万元。

(六) 对上述事项核查并发表意见。另请申报会计师核查并说明公司的调整是否属于会计政策调整而非会计差错更正，并发表明确意见。

1. 主要核查程序

(1) 查阅《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计和差错更正》的相关规定，检查公司原收入确认会计准则的执行情况，查阅同行业可比上市公司的收入确认政策，确定公司收入确认政策的调整为会计政策调整；

(2) 取得按项目核算的成本明细账和成本分摊表，查看项目成本归集和分摊情况；执行穿行测试，查看项目成本归集、分摊及结转的准确性；供应商函证和走访比例均达到 70%以上，确认采购与成本计价的真实性和准确性；执行存货盘

点及截止性测试，确认存货及成本金额的准确性及完整性；

(3) 取得报告期各期销售收入占比 70%以上的销售合同，查看各类产品销售合同的主要条款，确认公司收入确认时点与销售合同中关于风险报酬转移时点一致；

(4) 取得公司关于收入确认的会计政策调整前后的利润测算对比表，重新计算并检查其计算的准确性和合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为，公司收入确认方法由完工百分比法调整为终验法增加了会计核算的可靠性，为会计政策调整；成本根据收入确认方法的调整相应调整，收入与成本相匹配；公司收入确认的方式与销售合同规定一致；公司收入确认政策的调整改变了跨期项目的收入成本归属期间，导致跨期项目收入确认的延后。

十五、2016 年度，2017 年度和 2018 年度，公司的主营业务成本分别为 3,379.14 万元、6,284.90 万元和 10,722.80 万元。由于系统集成业务的成本包括硬件的采购成本，因而系统集成业务的成本占公司主营业务成本的比例较高。

请发行人：（1）分别披露三类产品形态下的成本构成项目，并结合分别的业务模式及产品特点，分析成本构成的合理性；（2）分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比；（3）披露是否存在外加工或劳务外包、劳务派遣，及使用上述业务模式的原因，披露报告期内外协加工的费用及其占成本的比例，主要外协厂商及其报告期内的交易额，外协加工的工序，外协加工的价格公允性；（4）外购非核心的软件模块在成本中的情况，与制造费用中的外部技术服务费是否是相同，外部技术服务费在成本中的构成情况、在具体业务或产品中的作用。

请发行人：（1）结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性；（2）按照不同的产品类型，分类说明报告期各期营业成本情况，及营业成本变化与营业收入变化的配比关系，并说明是否存在重大差异及其原因；（3）说明产能利用率的情况，及其计算依据，若产能利用率较低请分

析原因。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 41 条）

（一）分别披露三类产品形态下的成本构成项目，并结合分别的业务模式及产品特点，分析成本构成的合理性

报告期内，按产品形态分类的成本构成如下：

1. 系统集成

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料	3,158.74	74.80	6,327.34	77.88	2,716.66	73.27	361.79	63.70
直接人工	289.12	6.85	539.98	6.65	380.49	10.26	126.73	22.31
技术服务	484.43	11.47	824.77	10.15	198.44	5.35	40.00	7.04
合计人工支出	773.55	18.32	1,364.75	16.80	578.93	15.61	166.73	29.36
其他	290.50	6.88	432.56	5.32	412.38	11.12	39.43	6.94
合计	4,222.79	100.00	8,124.65	100.00	3,707.97	100.00	567.95	100.00

公司的系统集成业务包括智慧医药、智能工厂以及智慧农业等平台类整体解决方案的软件开发、系统集成服务及配套硬件销售，因此成本也主要包括硬件成本，软件开发和软硬件集成服务的人工成本。成本中的直接材料是指硬件的采购成本；直接人工是指公司的人力成本，技术服务费是指外包的软件开发成本，直接人工和技术服务费的合计即是总的人工成本。

系统集成的产品特点是单个项目规模较大，总体成本较高，其中直接材料成本占比较高。公司提供定制化的解决方案，系统集成业务的每个订单根据客户的具体需求，硬件的采购规模，软件的开发程度都不同，因此报告期内系统集成业务各项成本所占的比例略有不同。直接材料和合计人工支出在各年的占比变动主要是受到项目中硬件规模和软件开发及集成服务的所占比例的影响，而直接人工成本和技术服务费成本占比的变化，主要是受到软件外协开发所占比例的影响，公司在订单负荷较大的时候，考虑到成本效益，公司会将非核心的软件开发外包给技术服务供应商完成。对报告期内的各项成本占比变化具体分析如下：

2016 年度成本中的合计人工支出占比较高，2017 年度合计人工支出占比下降且直接材料占比提升，主要是因为 2016 年系统集成的总体规模较小，在营业收入中仅占 14.06%，且单个项目的硬件规模也较小，因此系统集成业务中软件开发的人工支出占比相对较高；2017 年公司系统集成业务的规模增加，在营业收入中的占比提升到 44.75%，同时单个项目中硬件占比也在增加，因此系统集成业务中直接材料成本大幅提升，合计人工支出的占比相应下降。2017 年到 2019 年 1-6 月，公司的系统集成业务均保持增长，且单个项目中硬件占比较高，因此成本中的直接材料占比均在 70%以上，相应的合计人工支出的占比变动不大。公司在订单负荷较大的时候，考虑到成本效益，公司会将非核心的软件开发交给技术服务供应商完成。2016 年度公司的系统集成业务总体规模较小，且单个项目硬件比例较低，因此技术服务费成本占比相对较高。2017 年至 2019 年 1-6 月，随着系统集成业务规模及项目数量的增长，技术服务费成本占比有所增加。

2. 定制软件

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料								
直接人工	371.14	34.69	609.86	33.43	565.06	28.57	571.11	27.95
技术服务	480.28	44.89	743.56	40.76	918.14	46.42	973.39	47.64
合计人工支出	851.42	79.57	1,353.42	74.20	1,483.20	74.99	1,544.50	75.60
其他	218.60	20.43	470.71	25.80	494.76	25.01	498.56	24.40
合计	1,070.02	100.00	1,824.13	100.00	1,977.96	100.00	2,043.06	100.00

公司的定制软件业务是为客户提供软件开发服务，因此成本主要是软件开发的人工成本。2016 年-2018 年，公司定制软件的收入变化不大，对应的成本金额以及成本中的人工成本占比变化不大。

3. 技术服务

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	比例 (%)						
直接材料								
直接人工	44.34	27.45	205.77	26.58	200.74	47.90	158.38	48.72
技术服务	44.50	27.55	375.98	48.57	98.64	23.54	65.00	20.00
合计人工支出	88.84	55.00	581.75	75.16	299.38	71.43	223.38	68.72
其他	72.70	45.00	192.28	24.84	119.74	28.57	101.69	31.28
合计	161.54	100.00	774.03	100.00	419.12	100.00	325.07	100.00

公司的技术服务业务在总收入中占比不高，其成本主要是人工成本，公司的技术人员完成参数、标准、方法、工艺的制定，再选择合适的外包供应商根据已经制定好的参数、标准、方法、工艺，完成简单的数据整理、检测和记录等工作，以提高效率。2018 年技术服务费的成本占比较高主要是公司对外采购了数据采集服务。

(二) 分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比

报告期内，公司以各项目为成本的归集对象，具体的归集科目、归集内容和归集方法如下：

归集科目	归集内容	归集及分摊方法
直接材料	服务器、数据存储器等硬件设备的成本	按项目需求进行采购，成本直接归集到对应的项目
直接人工	技术岗位人员的职工薪酬、社保、福利和公积金	在直接人工科目下进行归集，按当月的人员在项目上的具体工时将该员工的费用分摊到对应的项目上
制造费用	技术服务费	主要按项目需求进行采购，成本直接归集到对应的项目，少部分按工时等合理方法分摊
	其他	对于可直接归集到具体项目部分按支出直接归集到对应项目，对于其他项目先归集到水电费等具体明细科目下再按当月各项目的总工时等合理方法分摊到对应的项目上

每个月末,将当月已完工验收并确认收入的项目所归集的成本从存货科目结转到主营业务成本,成本的结转与收入确认时点一致。

综上,公司成本的计量符合权责发生制的要求,成本的结转与收入相配比,在确认收入时一同结转成本,符合《企业会计准则》和公司财务报告管理制度的要求。

(三) 披露是否存在外加工或劳务外包、劳务派遣,及使用上述业务模式的原因,披露报告期内外协加工的费用及其占成本的比例,主要外协厂商及其报告期内的交易额,外协加工的工序,外协加工的价格公允性

1. 报告期内,公司存在外协加工的情况,不存在劳务派遣。公司的外协加工主要是在订单负荷较大时,公司将部分项目非核心的软件开发工作委托外协厂商进行开发,外协加工具体情况如下:

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
技术服务费	1,009.21	1,944.31	1,215.22	1,078.39
主营业务成本	5,454.36	10,722.80	6,284.90	3,379.14
技术服务占成本比例	18.50%	18.13%	19.34%	31.91%

2. 报告期内的主要外协厂商及其在完工项目中的交易额情况如下:

序号	公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度	总计
1	南京谦易泰达信息技术有限公司	518.87	136.80	428.49		1,084.16
2	祥宝工业科技(苏州)有限公司	381.61	555.23			936.84
3	中普信息科技(苏州)有限公司		193.00			193.00
4	浙江大学苏州工业技术研究院	11.00	689.21	196.64	105.00	1001.85
5	四川衡远电子科技开发有限公司		11.22	388.84		400.06
6	杭州云荷网络科技有限公司				509.43	509.43
7	苏州龙唐信息科技有限公司				463.96	463.96
	小计	911.48	1,585.46	1,013.97	1,078.39	4,589.30
	占当年技术服务费的比例(%)	90.32	81.54	83.44	100.00	

3. 公司采用外协加工业务模式的主要原因如下:

随着公司业务规模的扩大,在订单负荷较大时,公司会将一些非核心软件开发工作委托给合适的软件企业来完成,符合软件和信息技术行业的行业惯例。

4. 公司外协加工的主要工序如下：

(1) 产品开发流程中，公司根据项目的工作量、期限、成本预算及项目开发需求，组织技术评估小组对可由供应商提供的内容进行划定并整理采购需求，可由供应商提供的内容通常为难度低工作量大的代码实现、系统功能测试等工作；(2) 采购部依据具体的采购需求完成技术选型，按照公司的供应商询价制度比选出合适的供应商，与其签订采购合同；(3) 供应商根据合同约定执行开发测试等工作，由公司开发主管定期进行关键节点检查和确认，并在最终供应商完成外包技术服务后组织技术小组进行验收，以保证该外包技术服务的质量和稳定性；(4) 供应商配合公司将该技术服务包含的源代码等内容进行完整移交并整合进公司对应的产品中，经调试后形成最终的产品。

公司外协加工公允性的说明详见本财务事项的说明十一、（三）。

（四）外购非核心的软件模块在成本中的情况，与制造费用中的外部技术服务费是否是相同，外部技术服务费在成本中的构成情况、在具体业务或产品中的作用

公司披露的外购非核心的软件模块即公司委托其他公司进行软件开发，与制造费用中的外部技术服务费相同，即上述的外协加工，相关的采购成本归集到主营业务成本的技术服务费。关于其在成本中的构成情况本题说明（三）。

外购的软件开发工作主要是由软件供应商在公司设计好的系统框架内，进行基础性的代码编写、数据整理记录等工作。在项目的开发过程中，由公司的技术人员根据客户的定制化需求，完成软件系统或平台的整体设计、包括系统架构、数据结构、界面设计等核心工作，然后再选择合适的供应商，在公司已经设计好的架构内，完成工作量大而技术难度较低的代码编写、系统功能测试以及数据整理、记录等工作。外协供应商需要按照公司的技术标准或工艺标准进行指定的开发工作，并协助公司将该技术服务包含的源代码等内容进行完整移交并整合进公司对应的产品中，经调试后形成最终的产品。

（五）结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性

公司按照《企业会计准则》和内控制度中的《财务报告管理制度》对产品成

本进行核算。成本能够按照不同的产品清晰归类。公司为客户提供系统集成、定制软件和技术服务，项目周期经过立项、开发建造到最后完工验收阶段，财务部在项目的整个周期中时时归集发生的成本，并在月末进行成本结转。

1. 产品成本的归集和计量

(1) 直接材料成本的核算方法

直接材料为项目的配套硬件，通常为服务器、数据存储器、路由器等设备，直接材料的成本在发生时直接归集到对应的项目。公司通常针对不同的项目专门进行采购，部分硬件设备的型号由客户直接指定（但供应商由公司自主选择），部分则由公司自主决策采购，按照项目与供应商签订采购合同，在验收合格后将采购的硬件配置到对应的项目上，因此直接材料成本能够清晰地归集到单个项目。

(2) 直接人工成本的核算方法

人力资源部门每月计算项目人员的薪酬总额，统计项目人员的出勤时间及在各项目上的人工工时，形成项目人工工时成本表。财务部根据经人力资源部门审核的项目人工工时成本表，将各个员工的薪酬成本按照各项目当月发生的工时分摊到进行中的各个项目上，形成该项目的直接人工成本金额。

(3) 制造费用的核算方法

1) 技术服务费成本：技术服务费即外购的非核心软件的开发服务和数据采集等服务，大部分是针对项目专门进行采购，与供应商单独签订合同，因此相应的成本直接归集到对应的项目上。此外还有少部分是各项目通用的软件，财务部根据人力资源部门统计的工时成本表汇总当月各项目的总工时，以各项目的总工时为基础将通用的软件开发成本分摊到项目上。

2) 安装、设计支出、差旅费、水电费和运维支出等：能够对应到项目的支出，直接归集到项目；其他的按照工时等合理方式分摊，财务部按月在用友系统中统计当月的项目差旅费、水电费和运维支出等费用，根据人力资源部门统计的工时成本表汇总当月各项目的总工时，以各项目的总工时为基础将差旅费、水电费和运维支出等费用分摊到项目上。

2. 产品成本的结转

公司财务部按月归集各个项目的成本支出，月末将未完工项目的成本结转到

存货科目，将已完工确认收入的项目成本从存货科目结转至主营业务成本科目。

3. 成本计算审核

公司财务部成本费用专员按月在用友系统中统计当月的各项支出，并按上述的核算方法计算各项目的成本并进行相应的结转，由财务部相关负责人进行审核。财务部相关负责人根据公司制定的总体采购计划，单个项目的采购申请单和采购验收单，审核外购材料和外购软件的支出及时准确地归集到了对应项目，根据人力资源部统计的工时成本表审核人员薪酬、差旅费、水电费和运维费等各项支出都正确分摊到了各项目。公司通过上述的核算方法和核算过程，保证了成本按照不同产品清晰归类。公司产品成本的确认、计量和结转完整、准确，符合《企业会计准则》和公司内控制度的要求。

(六) 按照不同的产品类型，分类说明报告期各期营业成本情况，及营业成本变化与营业收入变化的配比关系，并说明是否存在重大差异及其原因

1. 报告期各期不同产品的营业成本情况

报告期各期内，公司的营业成本均为主营业务成本，按产品形态分类的成本构成如下：

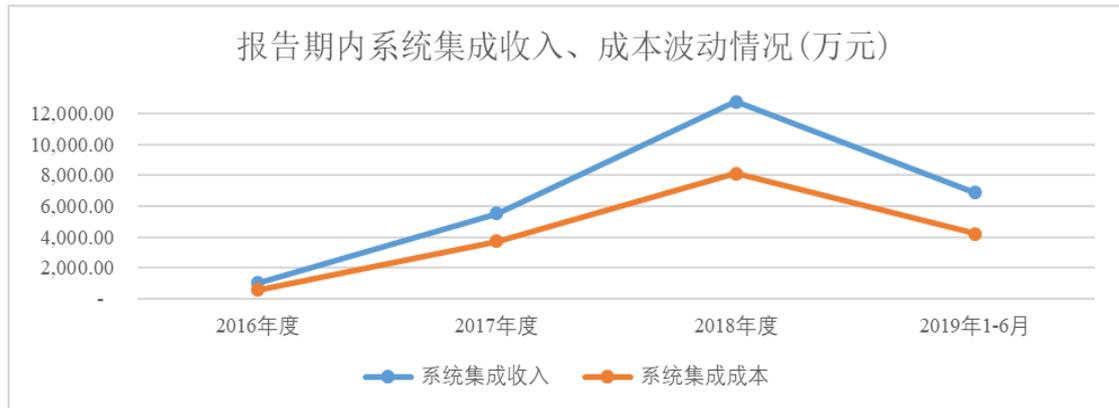
项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
系统集成	4,222.79	77.42	8,124.65	75.77	3,707.98	59.00	567.95	16.81
定制软件	1,070.02	19.62	1,824.12	17.01	1,977.95	31.47	2,043.06	60.46
技术服务	161.54	2.96	774.02	7.22	419.11	6.67	325.07	9.62
非同一控制下企业合并评估增值影响					179.86	2.86	443.07	13.11
合计	5,454.36	100.00	10,722.80	100.00	6,284.90	100.00	3,379.14	100.00

2. 主营业务成本变化与主营业务收入变化的配比关系

(1) 系统集成

项目	2019年1-6月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	较上年变动率 (%)	金额	较上年变动率 (%)	金额

收入	6,866.48	12,754.63	130.18	5,541.06	445.83	1,015.17
成本	4,222.79	8,124.65	119.11	3,707.98	552.87	567.95
毛利	2,643.69	4,629.98	152.58	1,833.08	309.88	447.22
毛利率	38.50	36.30	3.22	33.08	-10.97	44.05



报告期内，系统集成业务的成本增长情况与收入增长情况基本一致。

系统集成业务主要包括智慧医药、智能工厂以及智慧农业等平台类整体解决方案的软件开发、系统集成服务及配套硬件销售。一般来说，系统集成业务中硬件设备占比高的订单，订单总金额较高，毛利率较低；硬件占比低的订单，订单总金额较低，毛利率较高。因此项目中硬件销售和软件开发集成金额的占比是影响系统集成业务收入、成本和毛利率的主要原因。

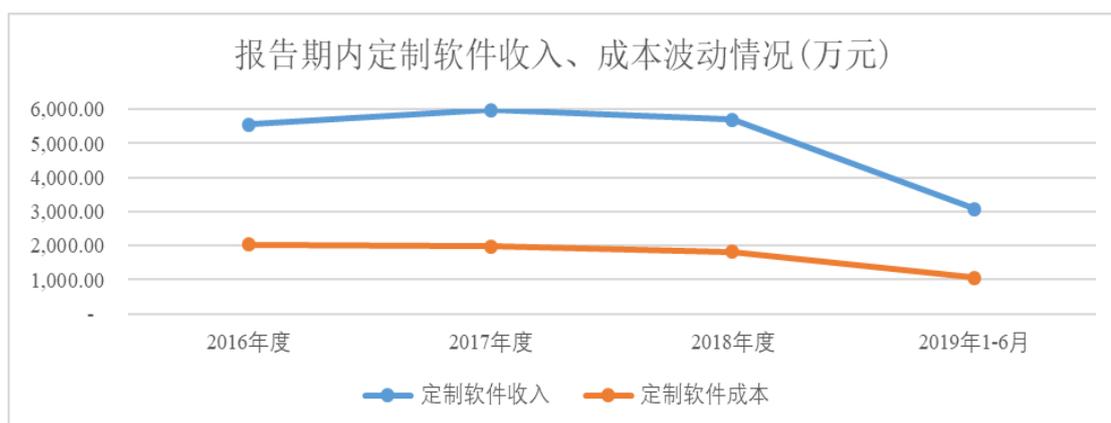
2017年度系统集成收入增长445.83%，成本同比增长552.87%，成本较收入增长幅度更大，因此毛利率相应下降了10.97%。2017年公司系统集成的营业收入大幅增加且毛利率降低，主要是因为公司承接了多个客户的大型系统集成项目，单个项目的硬件占比较高。

2018年度系统集成收入增长130.18%，成本增长119.11%，成本增幅低于收入增幅，因此毛利率略有上升；2019年1-6月，系统集成业务的毛利率略有上升。主要是因为公司根据客户要求提供定制化的系统集成产品，因此毛利率波动与系统集成项目的软硬件配比有关，2017年至今该业务一直保持稳定的增长，成本与收入的变化趋势相近，总体毛利率变动较小。

(2) 定制软件

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
----	-----------	--------	--------	--------

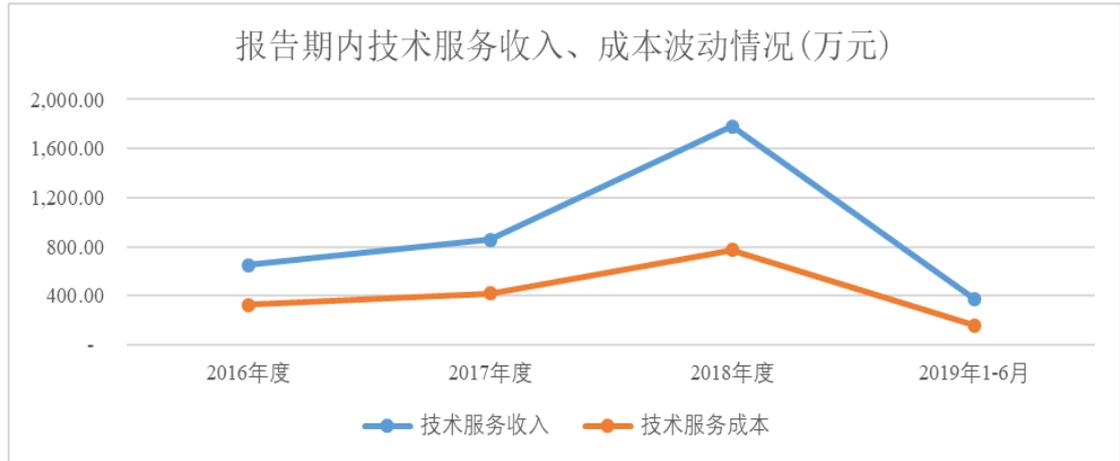
	金额	金额	较上年变动率 (%)	金额	较上年变动率 (%)	金额
收入	3,076.89	5,692.89	-4.86	5,983.45	7.74	5,553.85
成本	1,070.02	1,824.12	-7.78	1,977.95	-3.19	2,043.06
毛利	2,006.87	3,868.77	-3.41	4,005.50	14.09	3,510.79
毛利率	65.22	67.96	1.01	66.94	3.73	63.21



报告期各期内，定制软件的收入变化不大，相应的成本变化也不大，因此毛利率波动较小，总体毛利率在2016年度至2018年度呈现上升趋势，2019年1-6月略有下降。定制软件是公司为客户定制开发的软件产品，覆盖医药智能制造、医药智慧流通、医药大数据应用、农业综合应用服务等领域。该类产品的定制化程度较高，因此毛利率也较高，单个项目的毛利率根据软件定制化的要求不同在60%到70%之间波动。

(3) 技术服务

项目	2019年1-6月	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	金额	较上年变动率 (%)	金额	较上年变动率 (%)	金额
收入	375.62	1,780.21	107.24	858.99	32.13	650.09
成本	161.54	774.02	84.68	419.11	28.93	325.07
毛利	214.07	1,006.19	128.74	439.88	35.34	325.02
毛利率	56.99	56.52	5.31	51.21	1.21	50.00



技术服务在主营业务收入中的占比不高。报告期各期内，技术服务业务的收入和成本都呈基本相同的增长趋势，成本的增幅低于收入的增幅，因此毛利率有所上升，主要是因为公司在相关的研究领域技术实力较强，议价能力较强，因此该类产品服务的毛利率一直保持在较高的水平，随着此项业务的成熟，毛利率略有上升。

(七) 说明产能利用率的情况，及其计算依据，若产能利用率较低请分析原因

由于公司提供的是定制化的解决方案，因此公司没有标准的制造生产线，也没有传统的“产能”及“产能利用率”的概念，不适用“产能利用率”的计算和分析。

(八) 对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 获取公司的主营业务收入、主营业务成本构成明细的收入成本表，与分类账和总账进行核对，分析各产品形态下的成本构成变动情况，检查其构成是否符合对应的业务模式及产品特点。

(2) 实地访谈公司报告期内的主要供应商，了解采购的真实性，了解双方签订合同的履行情况，付款结算情况等，实地访谈的供应商占各期采购金额的比例均在70%以上。

(3) 访谈公司采购部、财务部负责人，了解项目运营流程，项目的成本核算及结转方法等；查阅公司的《采购与付款内控制度》、《财务组织体系内控制度》和《财务报告内控制度》，了解与采购与付款相关的关键内部控制，评价这些控

制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

(4) 抽取公司成本归集分配表进行重新计算，检查成本归集及结转准确性。

(5) 了解公司成本核算方式，核查公司存货成本的确认和计量及料工费的分配、归集，检查是否符合《企业会计准则》的规定。

(6) 按照不同的产品类型，分析各产品形态的毛利率变动情况，分析营业成本变化与营业收入变化的配比关系，是否与经营规模的变化相符合。

(7) 根据采购表核查公司的采购真实性以及公司与主要供应商签订的重大合同的履行情况，核查内容包括检查签订的采购合同，发票，付款水单和项目验收单，核查的比例均达到报告期各期采购额的 70%以上。

(8) 分析成本构成中技术服务费的情况，与主要供应商的采购金额进行核对，分析外协加工价格的公允性，了解使用外协加工模式的原因，外协加工的工序，其在业务中的具体作用等。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已分别披露了三类产品形态下的成本构成项目，并结合分别的业务模式及产品特点，分析成本构成的合理性，披露内容与实际情况一致。

(2) 公司的产品成本核算过程与业务流程相符；各产品类型的成本构成合理，与业务模式及产品特点相符；成本的归集和结转与收入确认相配比；成本能按照不同产品清晰归类，产品成本能够完整、合规地确认、计量、结转。

(3) 公司报告期内存在外协加工，不存在劳务派遣，公司已披露了外协加工的费用及其占成本的比例，主要外协厂商及其报告期内的交易额，外协加工的工序，外协加工的价格公允性，以及在具体业务或产品中的作用情况，披露内容与实际情况一致。

(4) 公司各产品类型的营业成本变化与营业收入变化的配比关系，不存在重大差异。

(5) 由于公司提供的是定制化的解决方案，因此公司没有标准的制造生产线，也没有传统的“产能”及“产能利用率”的概念，不适用“产能利用率”的计算和分析。

十六、2016 年度，2017 年度和 2018 年度，公司的主营业务毛利率分别为 59.33%、50.70%和 46.99%，毛利率主要受产品销售收入构成、材料成本、人工成本及制造费用的影响。

请发行人披露：（1）按产品形态分类、按产品类别分类合并披露的产品毛利率情况，并结合产品结构披露毛利率逐年下滑的原因；（2）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，以数据分析的方式披露各类产品毛利率变化的原因；（3）充分分析并披露毛利率与同行业可比上市公司是否存在显著差异及原因，若存在不可比的情况，请剔除干扰因素后再进行定量分析。

请发行人：（1）说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理；（2）不同销售订单取得方式下的产品毛利率是否存在差异，境内外销售之间的毛利率是否存在差异，若存在明显差异请分析和披露原因；（3）进一步说明“由于在产品评估增值从而结转的成本并非公司业务真实发生的成本，在进行毛利分析时不考虑其影响”的具体含义。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 42 条）

（一）按产品形态分类、按产品类别分类合并披露的产品毛利率情况，并结合产品结构披露毛利率逐年下滑的原因

1. 按产品形态分类的毛利率分析

报告期内，剔除非同一控制下企业合并评估增值影响后，按照产品形态分类的收入成本情况如下表：

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
系统集成	6,866.48	4,222.79	12,754.63	8,124.65	5,541.06	3,707.98	1,015.17	567.95
定制软件	3,076.89	1,070.02	5,692.89	1,824.12	5,983.45	1,977.95	5,553.85	2,043.06
技术服务	375.62	161.54	1,780.21	774.02	858.99	419.11	650.09	325.07
合计	10,318.99	5,454.36	20,227.73	10,722.80	12,383.50	6,105.04	7,219.11	2,936.08

注：毛利率分析均剔除了非同一控制下企业合并评估增值影响。

下述分析中的毛利率均为“剔除了非同一控制下企业合并评估增值影响”的

毛利率，“剔除了非同一控制下企业合并评估增值影响”是指由于在产品评估增值从而结转的成本并非公司业务真实发生的成本，在进行毛利分析时不考虑其影响，详见本财务事项的说明十六（六）。

按照形态披露的申报期内的毛利率的情况如下表：

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
系统集成	38.50%	2.20%	36.30%	3.22%	33.08%	-10.97%	44.05%
定制软件	65.22%	-2.74%	67.96%	1.01%	66.94%	3.73%	63.21%
技术服务	56.99%	0.47%	56.52%	5.31%	51.21%	1.21%	50.00%
合计	47.14%	0.15%	46.99%	-3.71%	50.70%	-8.63%	59.33%

(1) 综合毛利率分析：

项目	2019年1-6月 较2018年	2018年较 2017年	2017年较 2016年
销售结构变动对综合毛利率的影响	-0.51%	-6.49%	-5.61%
产品毛利率变动对综合毛利率的影响	0.66%	2.78%	-3.02%
综合毛利率合计变动	0.15%	-3.71%	-8.63%

注：财务指标计算如下：

销售结构变动的影响= Σ (各产品形态当期较上期收入占比的变动率 x 各产品形态上期毛利率)

产品毛利率变动的的影响= Σ (各产品形态当期收入占比 x 各产品形态当期较上期毛利率变动率)

1) 2019年1-6月较2018年

2019年1-6月综合毛利率较2018年小幅上升0.15%，主要受到系统集成业务毛利率小幅上升2.20%的影响，同时毛利率较高的技术服务业务收入占比由8.80%下降到3.64%又抵消了一部分影响，使得综合毛利率变动不大。

2) 2018年较2017年

2018年综合毛利率较2017年下降了3.71%，销售结构变动导致综合毛利率下降6.49%，主要系低毛利率的系统集成业务占收入比重上升导致，各形态产品

的毛利率均有所上升导致综合毛利率上升 2.78%。

3) 2017 年较 2016 年

2017 年综合毛利率较 2016 年下降了 8.63%，其中销售结构变动导致综合毛利率下降 5.61%，主要是由于低毛利率的系统集成业务占销售比重上升，虽然其他两种类别的毛利率均有所上升，但营业收入占比较高的系统集成业务的毛利率较上年下降了 10.97%，使得综合毛利率进一步下降。

(2) 毛利率按形态类别分析：

1) 系统集成：该业务报告期内毛利率变动较大，主要受到系统集成业务中直接材料成本变动的影响。将系统集成业务的成本划分为硬件和软件两部分进行分析，硬件成本即直接材料成本，是公司采购服务器、路由器、数据存储器等材料的成本，软件成本即直接人工、技术服务费和其他成本，包括软件开发的人工成本，以及差旅费、水电费等其他支出成本，报告期内软硬件成本占比情况如下：

系统集成	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	软件	硬件	软件	硬件	软件	硬件	软件	硬件
成本	1,064.05	3,158.74	1,797.31	6,327.34	991.31	2,716.66	206.16	361.79
硬件占比	74.80%		77.88%		73.27%		63.70%	
毛利率	38.50%		36.30%		33.08%		44.05%	

由上表可知，系统集成业务毛利率变动与硬件部分成本占比呈现反向变动，一般情况下，硬件占比越高，系统集成业务的毛利率越低，主要原因系硬件一般为公司采购的服务器、路由器、数据储存器等设备，公司将自行开发的软件集成至外购设备中整体交付给客户，这部分硬件产品一般都有一定的市场参考定价，价格相对比较透明，因此毛利率普遍较低，而公司自行开发的软件部分则由于定制化的原因而毛利率较高，因此在系统集成项目中硬件成本占比越高，毛利率通常较低。但由于每个项目毛利率还受不同区域市场的战略意义、市场需求、竞争对手情况、产品实施难易程度等因素的影响，毛利率也会有所变动。

2017 年公司系统集成业务的毛利率较低，主要因为 2017 年销售给杭州天翼智慧城市科技有限公司的订单收入金额为 2,950.98 万元，成本金额为 2,222.44 万元，硬件成本为 1,787.08 万元，硬件成本占成本比例为 80.41%，该项目的毛利率为 24.69%，该项目的收入金额较高，毛利率较低，导致 2017 年综合毛利率

较低。

结合公司的定价方式，假定系统集成业务中硬件部分收入为成本加成 10%确定，对应的软件部分的收入及毛利率如下：

系统集成软件部分	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
收入	3,391.87	5,794.56	2,552.73	617.20
成本	1,064.05	1,797.31	991.31	206.16
毛利率	68.63%	68.98%	61.17%	66.60%

由上表可知，报告期内系统集成业务软件产品的毛利率较为稳定，其中 2017 年软件部分毛利率较低主要系 2017 年销售给杭州天翼智慧城市科技有限公司的订单收入金额为 2,950.98 万元，成本金额为 2,222.44 万元，硬件成本为 1,787.08 万元，毛利率仅为 24.69%，该项目为公司首次承接的中国电信的大规模系统集成项目，考虑到客户的战略意义，总体定价的毛利率较低，因此 2017 年软件部分毛利率也较低。而 2016 年、2018 年、2019 年 1-6 月系统集成软件部分毛利率变动很小。

2) 定制软件：报告期内毛利率较为稳定，波动很小，毛利率在 2016 年度至 2018 年度呈现上升趋势，2019 年 1-6 月稍有下降。定制软件是公司为客户定制开发的软件产品，覆盖医药智能制造、医药智慧流通、医药大数据应用、农业综合应用服务等领域。该类产品的定制化程度较高，因此毛利率也较高，单个项目的毛利率根据定制化的要求不同在 60%到 70%之间波动，变动小于 5%。

3) 技术服务：报告期内 2016 年、2017 年的毛利率略低，2018 年、2019 年 1-6 月毛利率较之前有所提升，主要原因系公司经过几年的发展积累，技术成熟度越来越高，投入相对减少，而公司对这块业务报价并没有因为本公司技术的成熟而降低，因此毛利率会有所增加。

综上所述，2017 年较 2016 年综合毛利率有所下降主要是由于系统集成业务销售比重大幅上升，2016 系统集成业务占收入的比重仅为 14.06%，而 2017 年该业务占收入的比重上升为 44.75%，系统集成业务 2016 年、2017 年毛利率分别为 44.05%、33.08%，而其他业务的毛利率均在 50%以上，其次 2017 年公司系统集成业务由于硬件占比较高，该业务的毛利率也有所下降，因此导致 2017 年公司的综合毛利率下降；2019 年 1-6 月和 2018 年各类产品的毛利率比较稳定，各类

产品的销售占比也较为稳定，因此综合毛利率没有大的波动。

2. 按产品类别分类的毛利率分析

报告期内，按照产品类别分类的收入、成本及毛利率情况如下表：

项目	2019年1-6月			2018年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
智慧医药平台	6,251.27	3,164.60	49.38%	10,106.62	5,627.00	44.32%
智慧农业平台	2,624.69	1,423.79	45.75%	6,574.24	3,041.19	53.74%
智能工厂平台	1,443.03	865.97	39.99%	3,546.87	2,054.61	42.07%
小计	10,318.99	5,454.36	47.14%	20,227.73	10,722.80	46.99%

(续上表)

项目	2017年			2016年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
智慧医药平台	5,669.56	3,231.68	43.00%	2,723.99	1,135.64	58.31%
智慧农业平台	4,695.54	1,713.31	63.51%	3,344.42	1,202.14	64.06%
智能工厂平台	2,018.40	1,160.05	42.53%	1,150.69	598.30	48.01%
小计	12,383.50	6,105.04	50.70%	7,219.11	2,936.07	59.33%

各类型产品的毛利率波动较大的原因系硬件成本占比存在差异，将各类型产品的成本按照硬件（直接材料）及软件（直接人工、技术服务费及其他）部分进行区分，具体如下：

项目	2019年1-6月			2018年		
	收入	硬件成本	软件成本	收入	硬件成本	软件成本
智慧医药平台	6,251.27	1,725.00	1,439.60	10,106.62	3,718.91	1,908.09
智慧农业平台	2,624.69	842.39	581.40	6,574.24	1,650.93	1,390.26
智能工厂平台	1,443.03	591.53	274.44	3,546.87	957.49	1,097.12
小计	10,318.99	3,158.92	2,295.44	20,227.73	6,327.34	4,395.46

(续上表)

项目	2017年			2016年		
	收入	硬件成本	软件成本	收入	硬件成本	软件成本
智慧医药平台	5,669.56	1,791.55	1,440.13	2,723.99	35.98	1,099.66

智慧农业平台	4,695.54	212.05	1,501.26	3,344.42	46.88	1,155.26
智能工厂平台	2,018.40	713.06	446.99	1,150.69	278.93	319.37
小计	12,383.50	2,716.66	3,388.38	7,219.11	361.79	2,574.28

假定硬件部分收入按成本加成 10%确定，测算得出硬件部分对应的收入，总收入减去硬件部分的收入后得到软件部分的收入，则按类别分类的产品软件部分的收入、成本及毛利率具体情况如下：

项目	2019 年 1-6 月软件部分			2018 年软件部分		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
智慧医药平台	4,353.77	1,439.60	66.93%	6,015.82	1,908.09	68.28%
智慧农业平台	1,698.06	581.40	65.76%	4,758.22	1,390.26	70.78%
智能工厂平台	792.35	274.44	65.36%	2,493.63	1,097.12	56.00%
小计	6,844.18	2,295.44	66.46%	13,267.66	4,395.46	66.87%

(续上表)

项目	2017 年软件部分			2016 年软件部分		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
智慧医药平台	3,698.85	1,440.13	61.07%	2,684.42	1,099.66	59.04%
智慧农业平台	4,462.29	1,501.26	66.36%	3,292.85	1,155.26	64.92%
智能工厂平台	1,234.03	446.99	63.78%	843.87	319.37	62.15%
小计	9,395.17	3,388.38	63.93%	6,821.14	2,574.28	62.26%

由上表可知，报告期内各类型产品毛利率波动主要受硬件部分成本占比所影响，剔除硬件部分后，公司软件部分各类型毛利率总体较为稳定，因公司主要向客户提供定制化的产品，因项目不同区域市场的战略意义、市场需求、竞争对手情况、产品实施难易程度等因素的影响，公司各个项目及各个类别的毛利率会存在一定的差异。

(二) 结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，以数据分析的方式披露各类产品毛利率变化的原因

公司按客户要求提供定制化的解决方案，公司的定价方式主要考虑硬件成本（如有）、人工成本、开发周期（服务周期）、差旅办公以及公摊等成本、税金

等，再结合相关产品在不同区域市场的战略意义、市场需求、竞争对手情况、产品实施难易程度，来确定最终的定价，不同订单的总金额存在较大的差异。一般来说，单个订单的金额随该订单的成本包括硬件采购成本及人工支出等变动，单个订单的硬件采购价格的变动对其毛利率变动的的影响不大，但毛利率通常与硬件成本占比反向变动。

公司的上游主要为电子元器件生产及销售企业，由于公司采购的电子设备，在行业中可选供应商较多，价格透明度高，上游行业的波动未对公司毛利率产生重大影响。公司的下游主要为医药健康行业的大型医药生产企业和大型电信运营商等企业，具有较强的资金实力和较低的价格敏感度，公司凭借技术优势和行业经验具有较强的议价能力，因此下游行业的波动亦未对公司毛利率产生重大影响。

（三）充分分析并披露毛利率与同行业可比上市公司是否存在显著差异及原因，若存在不可比的情况，请剔除干扰因素后再进行定量分析。

公司主营业务毛利率与同行业可比上市公司比较如下：

公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
卫宁健康	51.42%	52.00%	52.27%	54.37%
创业慧康	51.66%	49.75%	48.94%	48.95%
和仁科技	47.36%	46.11%	48.17%	55.63%
浪潮软件	50.86%	53.08%	47.05%	37.18%
平均数	50.32%	50.24%	49.11%	49.03%
公司	47.14%	46.99%	50.70%	59.33%

2019年1-6月公司毛利率为47.14%，同行业可比上市公司平均毛利率为50.32%，最高为创业慧康毛利率为51.66%，最低为和仁科技毛利率为47.36%，与同行业可比上市公司较为接近。2018年度公司毛利率为46.99%，同行业可比上市公司平均毛利率为50.24%，最高为浪潮软件毛利率为53.08%，最低为和仁科技毛利率为46.11%，与同行业可比上市公司较为接近。2017年度公司毛利率为50.70%，同行业可比上市公司平均毛利率为49.11%，最高为卫宁健康52.27%，最低为浪潮软件47.05%，与同行业可比上市公司较为接近。

2016年度公司毛利率为59.33%，同行业可比上市公司平均毛利率为49.03%，

最高为和仁科技 55.63%，最低为浪潮软件 37.18%，较同行业可比上市公司平均数高出 10.30%，较同行业最高公司高出 3.70%。

通过查询同行业可比上市公司的数据，发现 2016 年度卫宁健康及创业慧康披露了软件及集成等硬件收入，具体如下表：

公司名称	收入类型	营业收入	营业成本	成本比重	毛利率
卫宁健康	硬件销售	22,991.81	19,358.40	44.45%	15.80%
	软件服务等	72,455.53	24,191.95	55.55%	66.61%
	小计	95,447.33	43,550.35	100.00%	54.37%
创业慧康	系统集成	10,303.37	8,522.89	30.47%	17.28%
	软件服务等	44,498.60	19,450.90	69.53%	56.29%
	小计	54,801.97	27,973.79	100.00%	48.95%
本公司	硬件收入[注]	397.97	361.79	12.32%	9.09%
	软件服务等	6,821.14	2,574.28	87.68%	62.26%
	小计	7,219.11	2,936.07	100.00%	59.33%

[注]：结合公司的定价方式，假定硬件部分收入按成本加成 10%确定。

由上表可知，本公司 2016 年毛利率略高于同行业可比上市公司主要系公司硬件成本占比较低，仅占 12.32%，而硬件毛利率又较低，卫宁健康及创业慧康硬件部分的成本占比均高于本公司，分别为 44.45%及 30.47%，本公司硬件部分成本占比低，毛利率就较高。而从剔除硬件收入成本后的软件服务来看，软件部分毛利率介于卫宁健康与创业慧康之间，不存在显著差异。

（四）说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理

1. 毛利率计算的依据和合规性

毛利率根据毛利金额除以营业收入得出，计算公式为毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入。公司根据每笔销售项目建立起了收入记录，内容包括每笔销售项目的合同名称、产品类别、产品形态、客户名称、销售价格、销售区域等要素，准确计量每个销售项目的营业收入金额。同时，公司根据《企业会计准则》的要求建立了完善的成本核算制度和办法，对成本进行准确核算并归集到对应的销售项目，在确认营业收入的同时结转相应的营业成本，保证营业成本确认、

归集和结转的合理性、准确性和完整性。因此，公司根据准确归集和核算的营业收入和对应的营业成本数据计算得出毛利率，毛利率的计算具有充分依据，符合相关规定。

2. 收入与相关成本费用归集是否符合配比原则

根据《企业会计准则》的规定，公司在确认营业收入的同时结转营业成本。公司各产品收入确认时点与营业成本结转在同一期间，确认营业收入的项目与结转营业成本的项目一致。结转营业成本使用个别计价法，对于直接能归集在具体项目中的直接材料、直接人工等支出，直接归集在该项目成本中，对于不能直接归集到具体项目上的费用如房租、水电费等，按照经项目经理和人力资源部门审批的工时记录分摊到各项目成本，收入确认与相关成本费用归集符合配比原则。

3. 成本和费用各构成项目划分是否合理

根据《企业会计准则》的规定，成本与费用的界定标准为所发生的各项支出是否能直接或间接归入产品成本。能够直接或间接归入产品成本的支出，应计入成本。不能直接或间接归入产品成本的支出，应计入费用。公司在生产成本科目中归集与销售项目相关的成本，包括项目开发或实施中直接耗用的原材料、直接人工和与项目开发或实施相关的制造费用。与项目开发或实施无关的费用，按照各部门发生的费用进行归集与分配，如研发人员、管理人员和销售人员的职工薪酬及物料耗用、差旅费用等，均计入相应的期间费用。公司建立了完整的费用支出审批流程及报销管理制度，有效确保公司相关成本费用准确划分和归集。财务人员根据申请人所属部门和不同事由，判断划分营业成本和期间费用。职工薪酬、固定资产折旧、房屋物业费等费用按照部门归属划分至具体的营业成本或期间费用的对应科目。成本根据权责发生制与收入配比原则，在收入确认的期间结转相应的成本；费用在发生当期根据权责发生制原则计入期间损益，成本和费用确认期间准确。综上，公司能够准确划分营业成本和期间费用并合理归集到对应的明细科目，成本和费用各构成项目的划分合理。

（五）不同销售订单取得方式下的产品毛利率是否存在差异，境内外销售之间的毛利率是否存在差异，若存在明显差异请分析和披露原因

1. 不同销售订单取得方式下产品毛利率情况如下表：

取得方式	2019年1-6月	2018年
------	-----------	-------

	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
单一来源	5,765.88	2,992.24	48.10%	11,137.12	5,813.96	47.80%
招投标	1,016.41	574.27	43.50%	1,735.09	1,063.39	38.71%
竞争性谈判	2,418.38	1,293.68	46.51%	2,972.47	1,637.28	44.92%
商务谈判	1,118.32	594.17	46.87%	4,383.05	2,208.16	49.62%
合计	10,318.99	5,454.36	47.14%	20,227.73	10,722.80	46.99%

(续上表)

取得方式	2017年			2016年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
单一来源	4,540.80	2,734.02	39.79%	773.58	284.42	63.23%
招投标	1,314.73	700.05	46.75%			
竞争性谈判	2,921.29	920.13	68.50%	1,862.81	768.36	58.75%
商务谈判	3,606.68	1,750.84	51.46%	4,582.72	1,883.29	58.90%
合计	12,383.50	6,105.04	50.70%	7,219.11	2,936.07	59.33%

不同订单取得方式下将成本区分为软件部分及硬件部分：

取得方式	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	软件成本	硬件成本	软件成本	硬件成本	软件成本	硬件成本	软件成本	硬件成本
单一来源	1,270.51	1,721.73	1,988.38	3,825.58	946.94	1,787.08	284.42	
招投标	220.92	353.35	297.59	765.80	409.48	290.57		
竞争性谈判	497.90	795.78	570.01	1067.28	892.45	27.68	746.27	22.09
商务谈判	306.29	287.88	1,539.48	668.68	1,139.51	611.33	1,543.59	339.70
小计	2,295.62	3,158.74	4,395.46	6,327.34	3,388.38	2,716.66	2,574.28	361.79

假定硬件部分收入按成本加成10%确定，剔除硬件部分收入成本后，软件部分毛利率如下：

取得方式	2019年1-6月软件部分			2018年软件部分		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
单一来源	3,871.98	1,270.51	67.19%	6,928.98	1,988.38	71.30%
招投标	627.73	220.92	64.81%	892.71	297.59	66.66%
竞争性谈判	1,543.02	497.90	67.73%	1,798.46	570.01	68.31%

商务谈判	801.65	306.29	61.79%	3,647.50	1,539.48	57.79%
合计	6,844.38	2,295.62	66.46%	13,267.66	4,395.46	66.87%

(续上表)

取得方式	2017年软件部分			2016年软件部分		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
单一来源	2,575.01	946.94	63.23%	773.58	284.42	63.23%
招投标	995.10	409.48	58.85%			
竞争性谈判	2,890.84	892.45	69.13%	1,838.51	746.27	59.41%
商务谈判	2,934.22	1,139.51	61.16%	4,209.05	1,543.59	63.33%
合计	9,395.17	3,388.38	63.93%	6,821.14	2,574.28	62.26%

销售订单取得方式一般不会影响公司的报价，不会影响产品毛利率。产品毛利率影响因素主要系受项目类型、开发规模、开发难度、实施地点等因素影响。结合上表可知，报告期内不同订单取得方式下的产品毛利率较为稳定。

2. 公司仅 2018 年存在外销，内外销收入成本情况如下表：

项目	收入	成本	收入占比	毛利率
外销	158.30	53.64	0.78%	66.12%
内销	20,069.43	10,669.16	99.22%	46.84%
小计	20,227.73	10,722.80	100.00%	46.99%
内销硬件部分[注]	6,960.07	6,327.34		9.09%
内销剔除硬件	13,109.36	4,341.82		66.88%

[注]：结合公司的定价方式，假定公司硬件部分收入为成本加成 10%确定。

由上表可知，公司外销占比较小，报告期内仅 2018 年存在少量外销，该项目系技术服务业务，毛利率为 66.12%，而 2018 年公司内在销剔除硬件后部分的毛利率为 66.88%，内外销毛利率较为接近，不存在明显差异。

(六) 进一步说明“由于在产品评估增值从而结转的成本并非公司业务真实发生的成本，在进行毛利分析时不考虑其影响”的具体含义

公司于 2016 年收购苏州泽达兴邦医药科技有限公司时聘请专业评估机构对被收购方价值进行评估，由于公司采用追溯调整法变更收入确认政策，导致非同一控制下子公司苏州泽达在合并日的账面净资产发生变化，该部分差异认定为收

购日被收购企业存货中在产品的评估增值，合计金额为 692.77 万元，同时确认在产品评估增值部分递延所得税负债 103.92 万元，收购苏州泽达属于非同一控制下企业合并，公司按照企业会计准则的规定，在合并日按苏州泽达可辨认净资产的公允价值入账。2016 年度和 2017 年度，随着这部分评估增值的在产品所对应的项目完工并确认收入，其评估增值的计入在产品的部分也相应的结转主营业务成本，形成成本中非同一控制下企业合并评估增值影响的金额，2016 年度和 2017 年度，分别为 443.07 万元和 179.86 万元。由于评估增值部分已包含了在产品于出售时将会产生的利润，该部分评估增值在产品的账面成本并不是公司一贯归集发生的成本，同时，评估增值事项具有偶发性，如果不剔除这部分评估增值影响，毛利率将会出现异常波动，因此在进行毛利率分析时，将该因素剔除。

(七) 对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 获取公司收入成本表，复核按产品形态和按产品类别分类的收入、成本、毛利额及毛利率的计算。

(2) 结合产品结构，上下游产业波动情况分析公司毛利率变化的合理性。

(3) 获取同行业可比上市公司毛利率情况，与公司毛利率进行对比分析。

(4) 了解公司成本核算方式，核查公司存货成本的确认和计量及料工费的分配、归集，检查是否符合《企业会计准则》的规定。

(5) 检查公司成本结转情况，核查与收入是否配比。

(6) 了解公司成本、期间费用各构成项目及核算范围，检查相关原始凭证，核查成本和费用各构成项目划分是否合理。

(7) 执行截止测试并分析成本费用的各期变动，核查成本和费用确认期间是否准确；

(8) 取得收购苏州泽达兴邦医药科技有限公司评估报告，复核公司对非同一控制下企业合并评估增值的会计处理是否正确。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已按产品形态分类、按产品类别分类合并披露了产品毛利率情况，披露内容与实际情况一致。公司毛利率逐年下滑主要是由于销售结构的变化。

(2) 上下游产业的波动通常不会对公司的毛利率产生影响,公司各类产品毛利率的波动具有合理的商业实质。

(3) 公司的毛利率与同行业可比上市公司比较不存在显著的差异。2016 年公司毛利率较高主要是因为产品成本中硬件成本的占比较低。

(4) 公司的毛利率计算有合理的依据,收入与相关成本费用归集符合配比原则,成本和费用各构成项目划分合理。

(5) 不同销售订单取得方式下的产品毛利率,境内外销售之间的毛利率在剔除硬件部分的影响后不存在明显的差异。

(6) 公司已对“由于在产品评估增值从而结转的成本并非公司业务真实发生的成本,在进行毛利分析时不考虑其影响”的事项进行了说明,其说明与实际情况相符。

十七、2016 年度, 2017 年度和 2018 年度, 公司销售费用分别为 182.27 万元、340.43 万元及 436.74 万元, 销售费用占当期营业收入比例分别为 2.52%、2.75%及 2.16%。2016 年度, 2017 年度和 2018 年度, 公司管理费用分别为 1,141.39 万元、1,293.17 万元及 1,427.91 万元

请发行人: (1) 披露报告期内销售费用、管理费用变化与销售的匹配情况; (2) 进一步分析销售费用率、管理费用率显著低于同行业可比上市公司的具体原因; (3) 披露成本及费用中的职工薪酬变动的原因, 并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况, 分析职工薪酬变动的合理性; (4) 披露销售人员较少的原因, 销售人员在发行人业务与市场开拓中的作用和具体工作内容。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。(问询函第 43 条)

(一) 披露报告期内销售费用、管理费用变化与销售的匹配情况

1. 报告期内销售费用变化与销售收入的匹配情况

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售费用	259.50	436.74	340.43	182.27
营业收入	10,318.99	20,227.73	12,383.50	7,219.11
销售费用占营业收入比例	2.51%	2.16%	2.75%	2.52%

公司的 2017 年度和 2018 年度销售费用分别较上一年增长 86.77%和 28.29%, 营业收入分别较上一年增长 71.54%和 63.34%。销售费用变动与收入变动方向一

致，公司销售费用占营业收入的比例较稳定。

2. 报告期内管理费用变化与销售收入的匹配情况：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
管理费用	978.50	1,427.91	1,293.17	1,141.39
营业收入	10,318.99	20,227.73	12,383.50	7,219.11
管理费用占营业收入比重	9.48%	7.06%	10.44%	15.81%

公司的2017年度和2018年度管理费用分别较上一年增长13.30%和10.42%，营业收入分别较上一年增长71.54%和63.34%。通常，公司管理部门由行政管理、财务人员及办公采购人员组成，管理费用中包含一些固定开支，因此公司管理费用增长幅度与公司营业收入的增长幅度不完全配比，随着营业收入的增长，管理费用占收入的比例整体呈下降趋势。

(二) 进一步分析销售费用率、管理费用率显著低于同行业可比上市公司的具体原因

1. 销售费用率低于同行业可比上市公司的具体原因

报告期内，公司与同行业可比上市公司的销售费用构成明细情况如下：

2019年1-6月							
公司名称	卫宁健康	创业慧康	和仁科技	浪潮软件	行业平均	公司	
职工薪酬	金额	4,133.73	2,373.43	849.34	4,007.75	2,841.06	132.67
	占收入比重	6.17%	3.87%	4.56%	8.12%	5.68%	1.29%
差旅费	金额	997.42	743.31	163.91	339.72	561.09	46.41
	占收入比重	1.49%	1.21%	0.88%	0.69%	1.07%	0.45%
业务招待费	金额	994.90	857.32	173.75	984.49	752.61	40.68
	占收入比重	1.49%	1.40%	0.93%	1.99%	1.45%	0.39%
办公费	金额	3,088.89	682.14	55.85	—	956.72	18.33
	占收入比重	4.61%	1.11%	0.30%	—	1.51%	0.18%
其他	金额	808.64	1,567.99	162.98	812.53	838.04	21.41
	占收入比重	1.21%	2.55%	0.88%	1.65%	1.57%	0.21%
合计	金额	10,023.59	6,224.19	1,405.82	6,144.49	5,949.52	259.50
	占收入比重	14.97%	10.14%	7.55%	12.44%	11.28%	2.51%

2018年							
公司名称	卫宁健康	创业慧康	和仁科技	浪潮软件	行业平均	公司	
职工薪酬	金额	7,433.55	4,410.52	1,584.28	5,263.56	4,672.98	245.20
	占收入比重	5.17%	3.42%	4.05%	4.34%	4.25%	1.20%
差旅费	金额	1,920.46	1,606.77	379.10	716.32	1,155.66	80.72
	占收入比重	1.33%	1.25%	0.97%	0.59%	1.03%	0.40%
业务招待费	金额	1,886.83	1,343.03	280.83	1,565.35	1,269.01	80.98
	占收入比重	1.31%	1.04%	0.72%	1.29%	1.09%	0.40%
办公费	金额	6,889.32	1,479.10	348.52	144.03	2,215.24	19.96

	占收入比重	4.79%	1.15%	0.89%	0.12%	1.74%	0.10%
其他	金额	1,954.32	3,108.07	460.46	3,390.54	2,228.35	9.88
	占收入比重	1.36%	2.41%	1.18%	2.80%	1.94%	0.05%
合计	金额	20,084.48	11,947.48	3,053.18	11,079.81	11,541.24	436.74
	占收入比重	13.96%	9.26%	7.80%	9.14%	10.05%	2.16%

2017年

公司名称		卫宁健康	创业慧康	和仁科技	浪潮软件	行业平均	公司
职工薪酬	金额	5,752.23	3,485.30	1,464.56	6,101.02	4,200.78	166.95
	占收入比重	4.78%	3.02%	5.30%	4.69%	4.45%	1.35%
差旅费	金额	1,996.10	1,761.05	405.09	773.25	1,233.87	79.87
	占收入比重	1.66%	1.53%	1.47%	0.59%	1.31%	0.64%
业务招待费	金额	1,343.45	1,516.22	285.22	1,935.25	1,270.04	73.70
	占收入比重	1.12%	1.32%	1.03%	1.49%	1.24%	0.60%
办公费	金额	5,103.29	1,574.81	260.02	375.86	1,828.50	17.29
	占收入比重	4.24%	1.37%	0.94%	0.29%	1.71%	0.14%
其他	金额	1,387.66	2,481.42	485.84	3,799.60	2,038.63	2.61
	占收入比重	1.15%	2.15%	1.76%	2.92%	2.00%	0.02%
合计	金额	15,582.73	10,818.80	2,900.73	12,984.99	10,571.81	340.43
	占收入比重	12.95%	9.38%	10.50%	9.97%	10.71%	2.75%

2016年

公司名称		卫宁健康	创业慧康	和仁科技	浪潮软件	行业平均	公司
职工薪酬	金额	5,095.86	3,105.74	707.22	6,046.70	3,738.88	118.95
	占收入比重	5.34%	5.66%	3.00%	4.42%	4.61%	1.65%
差旅费	金额	1,881.68	1,017.72	348.52	1,040.75	1,072.17	28.51
	占收入比重	1.97%	1.85%	1.48%	0.76%	1.39%	0.39%
业务招待费	金额	1,714.07	854.36	271.71	2,111.38	1,237.88	22.07
	占收入比重	1.80%	1.56%	1.15%	1.54%	1.14%	0.31%
办公费	金额	3,747.48	478.53	224.11	119.14	1,142.32	4.56
	占收入比重	3.93%	0.87%	0.95%	0.09%	1.74%	0.06%
其他	金额	1,078.71	1,258.50	261.43	2,923.72	1,380.59	8.18
	占收入比重	1.13%	2.29%	1.11%	2.14%	1.88%	0.11%
合计	金额	13,517.81	6,714.86	1,813.00	12,241.68	8,571.84	182.27
	占收入比重	14.16%	12.24%	7.69%	8.95%	10.76%	2.52%

由上表可知，公司职工薪酬、差旅费、业务招待费、办公费均低于同行业可比上市公司，主要原因是公司销售人员数量及占比整体低于同行业可比上市公司平均水平，报告期内公司与同行业可比上市公司的人数比较如下：

企业	2019年6月30日			2018年12月31日		
	销售人员	公司人数	占比	销售人员	公司人数	占比
卫宁健康	未披露	未披露	—	359	4241	8.46%
创业慧康	未披露	未披露	—	265	3057	8.67%
和仁科技	未披露	未披露	—	82	549	14.94%

浪潮软件	未披露	未披露	—	190	1879	10.11%
行业平均	未披露	未披露	—	224	2432	9.21%
泽达易盛	13	196	6.63%	10	201	4.98%

(续上表)

企业	2017年12月31日			2016年12月31日		
	销售人员	公司人数	占比	销售人员	公司人数	占比
卫宁健康	290	3613	8.03%	247	2750	8.98%
创业慧康	261	3908	6.68%	161	2073	7.77%
和仁科技	72	478	15.06%	63	508	12.40%
浪潮软件	205	2001	10.24%	253	1915	13.21%
行业平均	207	2500	8.28%	181	1812	9.99%
泽达易盛	8	176	4.55%	6	162	3.70%

报告期内，公司销售人员占比在 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月分别为 3.70%、4.55%、4.98%和 6.63%，销售人员占比均低于同行业可比上市公司，主要系公司客户结构特征及市场推广策略差异所致。

公司销售人员较少的原因如下：

(1) 公司专职的销售人员较少，鉴于公司所处行业的专业性及产品的定制化特点，在项目立项前，通常是技术人员与少量的销售人员组成项目小组参与竞标或者与客户进行商务谈判，因此公司的专职销售人员较少，销售费用中销售人员的薪酬总体较少。

虽然在订立合同前的谈判投标阶段，参与的技术人员发生的差旅食宿费用和薪酬已分摊归集至销售费用。但总体来说，公司的销售模式决定了公司相较同行业可比上市公司的销售费用中员工薪酬及销售奖金较少。

(2) 公司通过深入分析客户需求，持续进行技术研发，提高技术开发水平，提升了客户的满意度，并在项目实施或后期运维过程中赢得业务机会，获取新订单，例如目前公司的主要客户包括中国电信下属子公司、浙江鸿程计算机系统有限公司、山东宏济堂制药集团股份有限公司等，公司为上述客户提供了优质的服务，双方保持着良好的合作关系，后续取得的订单所需销售费用较少。

(3) 公司的前五大客户集中度较同行业可比上市公司更高，公司与主要客户中国电信等保持着持续的合作关系，因此后续的销售费用支出较少。公司选取了软件和信息技术服务业中业务涉及智慧城市的两家上市公司，其客户群主要为电信运营商，客户集中度也较高，对比销售费用率的情况如下：

单位：%

公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
超讯通信	3.45	2.61	1.47	1.76
吉大通信	2.39	1.70	1.74	2.08
平均数	2.92	2.16	1.60	1.92
公司	2.57	2.16	2.75	2.52

注：数据来源于上市公司年报、上市公司招股说明书、万得资讯

报告期各期内，与客户群主要是电信运营商，前五大客户集中度情况也较高的超讯通信和吉大通信相比，公司销售费用率与上述公司的平均数相近，由于公司与主要客户保持着稳定持续的合作，因此销售费用支出较少。

2. 管理费用率低于同行业可比上市公司的具体原因

报告期内，公司管理费用占营业收入比例与同行业可比上市公司比较情况：

企业	2019年1-6月		2018年度		
	管理费用金额	占营业收入比重	管理费用金额	增长率	占营业收入比重
卫宁健康	64,518.95	9.64%	11,807.98	2.09%	8.21%
创业慧康	87,383.87	14.24%	15,170.91	-0.46%	11.76%
和仁科技	30,425.02	16.35%	4,454.56	77.57%	11.38%
浪潮软件	127,391.02	25.79%	27,537.02	18.90%	22.71%
行业平均	77,429.72	16.50%	14,742.62	12.38%	13.52%
泽达易盛	978.5	9.48%	1,427.91	10.42%	7.06%

(续上表)

企业	2017年度			2016年度	
	管理费用金额	增长率	占营业收入比重	管理费用金额	占营业收入比重
卫宁健康	11,566.36	19.81%	9.61%	9,653.81	10.11%
创业慧康	15,241.60	108.27%	13.22%	7,318.19	13.34%
和仁科技	2,508.69	9.57%	9.08%	2,289.54	9.72%
浪潮软件	23,158.85	8.85%	17.79%	21,275.13	15.55%
行业平均	13,118.88	29.45%	12.43%	10,134.17	13.05%
泽达易盛	1,293.17	13.30%	10.44%	1,141.39	15.81%

报告期内，同行业可比上市公司管理费用占营业收入平均值在2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-6月分别为13.05%、12.43%、13.52%和16.50%，公司管理费用占营业收入在2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-6月分别为15.81%、10.44%、7.06%和9.48%。2016年度公司管理费用占营业收入比例高于同行业可比上市公司平均水平，2017年度和2018年度均低于同行业可比上市公司平均水平，主要原因系（1）公司2017年度和2018年度营业收入增长率大于同行业可比上市公司平均水平，由于公司营业收入增长较快，且公司的管

理机构设置较为扁平化,因此管理费用的增长幅度不及营业收入的增长幅度;(2)公司规模相对较小,管理组织架构跟同行业相比较小。具体分析如下:

1) 报告期内,公司营业收入增长与同行业可比上市公司比较情况:

企业	2019年1-6月	2018年		2017年		2016年
	营业收入额	营业收入额	较上年变动率	营业收入额	较上年变动率	营业收入额
卫宁健康	66,954.16	143,876.13	19.52%	120,375.63	26.12%	95,447.33
创业慧康	61,384.59	129,028.84	11.91%	115,295.29	110.15%	54,864.53
和仁科技	18,609.00	39,142.10	41.69%	27,625.79	17.24%	23,564.02
浪潮软件	49,386.95	121,252.84	-6.88%	130,215.25	-4.84%	136,840.63
行业平均	49,083.68	108,324.98	10.11%	98,377.99	26.65%	77,679.13
泽达易盛	10,318.99	20,227.73	63.34%	12,383.50	71.54%	7,219.11

报告期内,同行业可比上市公司2017年度的营业收入和2018年度的营业收入分别较上一年平均增长26.65%和10.11%,公司2017年度和2018年度分别较上一年增长71.54%和63.34%。公司的营业收入增速快于同行业可比上市公司平均水平,而管理费用的增长率与同行业可比上市公司平均水平接近,公司的管理费用没有与营业收入同比例增长,主要是由于公司营业收入增长较快,且公司的管理机构设置较为扁平化,因此在经营规模增长的情况下,管理人员并没有同比例的大幅增长,管理费用中的固定支出也没有大幅增长,因此2017年度和2018年度公司的管理费用率均低于于同行业可比上市公司平均水平。

2) 报告期内,公司纳入合并范围的子公司数量与同行业可比上市公司比较情况:

公司名称	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
卫宁健康	20	19	17	19
创业慧康	21	18	19	13
和仁科技	11	10	10	9
浪潮软件	10	10	13	12
平均数	16	14	15	13
泽达易盛	6	6	6	6

注:同行业可比上市公司的纳入合并范围的子公司数据来源为其年报中披露的数量

公司纳入合并范围的子公司数量低于同行业可比上市公司平均水平,由于同行业可比上市公司下属子公司较多,每家子公司独立进行生产经营活动,均需要配置一定规模的资产及人员等,因此其管理用资产规模、管理人员数量均高于公

司，管理人员薪酬及其他管理费用等也高于公司。

(三) 披露成本及费用中的职工薪酬变动的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内公司职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性

1. 结合职工数量变动情况，分析成本及费用中的职工薪酬变动

费用类型	项目	2019年1-6月	2018年度		2017年度		2016年度
		金额/人数	金额/人数	同比变动幅度	金额/人数	同比变动幅度	金额/人数
销售	职工薪酬	132.67	245.20	46.87%	166.95	40.35%	118.95
	员工数量	13	12	33.33%	9	50.00%	6
	人均薪酬	10.21	20.43	10.13%	18.55	-6.45%	19.83
管理	职工薪酬	331.31	577.99	1.58%	568.99	39.05%	409.21
	员工数量	36	33	-8.33%	36	38.46%	26
	人均薪酬	9.20	17.51	10.75%	15.81	0.44%	15.74
研发	职工薪酬	645.67	949.02	49.06%	636.65	65.31%	385.13
	员工数量	45	43	26.47%	34	41.67%	24
	人均薪酬	14.35	22.07	17.83%	18.73	16.70%	16.05
生产成本	职工薪酬	680.04	1,279.11	16.15%	1,101.22	9.50%	1,005.72
	员工数量	105	105	15.38%	91	-	91
	人均薪酬	6.48	12.18	0.66%	12.10	9.50%	11.05
营业收入		10,318.99	20,227.73	63.34%	12,383.50	71.54%	7,219.11
职工薪酬		1,789.69	3,051.33	23.35%	2,473.81	28.91%	1,919.01
员工数量合计		199	193	13.53%	170	15.65%	147
人均薪酬		8.99	15.81	8.66%	14.55	11.49%	13.05

注1：员工数量=当期加权平均员工人数=Σ[每月在职员工人数]/当期月数

注2：职工薪酬为应付职工薪酬本期增加额，下同，

注3：生产成本中的职工薪酬为当期计入生产成本借方的薪酬总额，各期末已完工项目的生产成本结转至主营业务成本，未完工项目的生产成本为在产品。

(1) 销售费用中职工薪酬变动原因

2017年度和2018年度公司职工薪酬分别增长40.35%和46.87%，员工数量分别增加为50.00%和33.33%，职工薪酬与员工数量同步增长；销售费用中员工薪酬2018年度较2017年度同比增长高于公司销售人员数量同比增加水平，主要系公司基于整体业绩持续向好，于2018年给予销售人员较高的业绩奖励；销售费用中员工薪酬2017年较2016年同比增速低于公司销售人员数量同比增长水平，系当期新增销售人员薪酬水平较低，拉低了公司销售人员平均薪资水平。

(2) 管理费用中职工薪酬变动原因

2017 年度和 2018 年度管理费用中的职工薪酬增长分别为 39.05%和 1.58%，员工数量变动分别为增长 38.46%和减少 8.33%，2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月管理人员的人均薪酬分别为 15.74 万元、15.81 万元、17.51 万元和 9.20 万元，管理人员的人均薪酬持续增长，报告期内管理费用增长受管理人员的人均薪酬和人数变动的双重影响。

(3) 研发费用中职工薪酬变动原因

2017 年度和 2018 年度研发费用中的职工薪酬增长幅度分别为 65.31%和 49.06%，员工数量 2017 年度和 2018 年度增长幅度分别为 41.67%和 26.47%，2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月人均薪酬分别为 16.05 万元、18.73 万元、22.07 万元和 14.35 万元，报告期内研发人员的员工薪酬持续上涨，系研发人员数量不断增加以及人均薪酬持续上涨所致，公司为加大研发投入，增加公司的研发竞争力，不断增加研发人员数量、提高研发人员薪酬。

(4) 生产成本中职工薪酬变动原因

2017 年度和 2018 年度生产成本中职工薪酬增长幅度分别为 9.50%和 16.15%，项目员工数量增长幅度分别为 0%和 15.38%，2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月人均薪酬分别为 11.05 万元、12.10 万元、12.18 万元和 6.48 万元，报告期内，项目人员数量略有波动，但薪资总额、人均工资均在稳定上涨，系公司为增强核心竞争力，进一步优化公司内技术人才结构，淘汰公司冗余低效人员，引入更优秀的专业技术人员。

2. 平均薪酬与当地平均工资的差异情况

(1) 报告期内，公司的主要办公和经营地点在杭州和苏州，故选取杭州、苏州人均薪酬对比：

地区	2019 年 1-6 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	人均薪酬	人均薪酬	变动	人均薪酬	变动	人均薪酬
杭州	—	7.37	9.89%	6.70	9.60%	6.12
苏州	—	9.41	7.76%	8.74	9.37%	7.99
平均人均薪酬	—	8.39	8.83%	7.72	9.49%	7.05
公司人均薪酬	8.99	15.81	13.74%	13.90	12.28%	12.38

注 1：当期公司人均薪酬=当期职工薪酬总额/当期加权平均员工总人数；

注 2：杭州市当地人均薪酬数据来源于杭州市统计局：杭州市全社会单位就

业人员年平均工资；

注 3：苏州市当地人均薪酬数据来源于苏州市统计局：苏州市城镇非私营单位在岗职工年平均工资；

注 4：平均人均薪酬=（杭州市当地人均薪酬+苏州市当地人均薪酬）/2.

报告期内，公司员工人均薪酬水平高于当地平均水平。公司作为软件和信息
技术服务业，其对员工学历、研发技术水平的要求较高，因此公司平均薪酬水平
高于同地区平均水平。

（2）对比国家统计局公布的 2016 年、2017 年和 2018 年信息传输、软件和
信息技术服务业平均工资情况：

2016 年、2017 年和 2018 年信息传输、软件和信息技术服务业年平均工资

地区	2019 年 1-6 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	人均薪酬	人均薪酬	变动	人均薪酬	变动	人均薪酬
全国	—	14.77	10.89%	13.32	8.73%	12.25
公司	8.99	15.81	8.66%	14.55	11.49%	13.05

注：2016 年至 2018 年人均薪酬数据来源于国家统计局城镇非私营单位就业
人员年平均工资

对比国家统计局公布的 2016 年、2017 年和 2018 年信息传输、软件和信息
技术服务业年平均工资，公司 2016 年、2017 年和 2018 年的平均工资均高于全
国同行业人均工资。

**（四）披露销售人员较少的原因，销售人员在公司业务与市场开拓中的作
用和具体工作内容**

1. 销售人员较少的原因

如前述所述，公司产品特性和客户结构决定了公司销售人员的数量，请参阅
本题回复“（二）、1 销售费用率低于同行业可比上市公司的具体原因”

2. 销售人员在公司业务与市场开拓中的作用和具体工作内容

鉴于公司所处行业的专业性及产品的定制化特点，公司销售人员在业务与市
场开拓中主要负责客户挖掘、市场推广、客户维护、客户后续需求跟踪等工作。

（五）核查情况及核查意见

1. 核查过程

（1）获取销售费用、管理费用明细表，分析报告期内销售费用，管理费用的
变化与销售收入的匹配情况。

(2) 获取同行业可比上市公司的销售费用率、管理费用率数据，结合公司的经营情况分析公司销售费用率、管理费用率低于同行业可比上市公司平均水平的原因及合理性。

(3) 获取公司的《人力资源内控制度》和员工名单；检查销售、管理人员构成情况；结合销售人员、管理人员绩效考核方式和薪资制度，以及职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性。

(4) 根据销售费用、管理费用明细表，抽查报告期内销售、管理人员的工资表，工资及奖金发放的银行回单等相关资料；

(5) 对费用执行截止性测试和大额费用测试，检查费用记录的准确性和完整性。

(6) 访谈销售部门负责人，结合公司经营模式了解销售人员在业务与市场开拓中的作用，分析销售人员较少的原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已披露了报告期内销售费用、管理费用变化与销售收入的匹配情况，销售费用变动与收入变动基本一致，管理费用占收入的比例整体呈下降趋势。

(2) 与同行业可比上市公司相比，公司销售费用率较低的原因主要是客户结构特征及市场推广策略所致，管理费用率较低的原因主要是公司营业收入增长率大于同行业可比上市公司的平均水平及公司管理组织架构比较精简。

(3) 公司的职工薪酬变动与业务经营情况相匹配，员工平均薪酬高于当地人均薪酬及信息传输、软件和信息技术服务业平均薪酬。

(4) 公司销售人员较少主要是因为公司客户结构特征及市场推广策略，公司销售人员在业务与市场开拓中主要负责客户挖掘、市场推广、客户维护、客户后续需求跟等工作。

十八、2016 年度，2017 年度和 2018 年度，公司研发费用分别为 742.89 万元、950.57 万元及 1,707.05 万元。

请发行人充分披露：（1）研发相关内控制度及其执行情况；（2）研发人员的界定标准及相关标准是否合理，“研发和技术人员”的具体定义及相关费

用的具体归集科目，发行人研发和技术人员占比 79.21%的情况是否存在误导；

(3) 发行人的研发费用的归集对象、研发费用按照研发项目归集还是按照销售项目归集；(4) “与少量的销售人员组成项目小组参与竞标或者与客户进行商务谈判”的技术人员相关薪酬及项目谈判相关费用是否作为研发费用核算，结合该情况进一步分析研发费用的归集是否准确；(5) 研发费用中“直接投入费”的具体含义；(6) 研发项目的发生与销售项目是否相关，若相关，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关；(7) 研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因；发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致；并分析发行人在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因是否充分、是否有依据。

请发行人说明：(1) 研发费用与收入、销量等的量化关系；(2) 研发费用的确认依据、核算方法；(3) 报告期内研发费用加计扣除情况、与发行人研发费用的差异情况、未申报加计扣除的研发费用对应的项目情况、发行人的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况，研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可；(4) 在研发投入较低的情况下发行人的核心技术能力情况及在行业内的竞争力。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查。另请保荐机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答 7 的相关要求进行核查，并发表明确意见。（问询函第 44 条）

(一) 研发内控制度及其执行情况；

1. 公司的研发内控制度

为加强公司研发项目管理，促进公司自主创新，增强核心竞争力，实现战略发展目标，规范财务对研发投入的具体核算管理流程，公司根据相关法律法规制定了研发相关的内部控制制度并有效执行，具体如下：

公司制定了《泽达易盛（天津）科技股份有限公司研发管理制度》，设置了技术中心、质量控制中心等部门，明确了项目研发过程中各部门的职责及各人员岗位的分工。对研发项目的整个周期进行了规范，包括（1）研发项目的立项需要经过需求调研、立项评审，由项目负责人组织编写《研发立项报告》，经审批后才能再进入实际的研发投入阶段；（2）研发项目需严格按照经审批的立项报

告和项目预算来执行，项目负责人按照研发的节点定期组织会议汇报项目进展，整个研发投入的过程由相关负责人进行时时监督；（3）项目完成后需进行结题验收，确认已达到立项阶段的研发目的。

公司制定了《泽达易盛（天津）科技股份有限公司研发费用核算管理制度》，规定了研发部门和财务部门的职责，设立了研发投入的核算体系，包括研究开发费用的核算范围，研发费用的管理、研发费用的会计处理等内容。规范研发费用归集的准确性、完整性及合规性。

2. 公司研发内控制度的执行情况

公司严格按照《研发管理制度》《研发费用核算管理制度》《企业会计准则》及其他内控制度的相关规定，对研发活动执行全过程的监督管理，同时设置了专门的研发台账，以及时准确地归集研发项目对应的支出。具体执行情况如下：

（1）前期立项阶段：经过需求调研后研发项目组上报立项申请，研发部门相关负责人组织评审小组初步筛选出有应用前景的项目，形成详细的《研发项目立项书》，内容包括研发项目的具体内容，立项依据，项目的详细经费预算，项目实施的计划进度目标，预计的起始和完成时间，项目的主要成员等，经相关领导审批后按照计划书进行研发项目投入。

（2）项目进行阶段：研发小组根据《研发项目立项书》中的预算要求以及计划进度目标推进研发项目，项目负责人定期汇报研发进展。研发费用发生时，由相关人员按项目名称填写费用报销单据或者付款申请书，由研发部门负责人、分管领导审核签字后方可送达财务部。经财务部相关人员复核相关手续、单据的完备性、数据的准确性无误后送交出纳支付费用。财务部根据原始单据，将研发费用支出按其属性录入财务研发台账，并根据经审批的预算计划书监督研发支出在预算范围之内。

（3）项目完成阶段：项目达到既定目标，由研发负责人对项目的开发内容及成果进行审核，由财务部对所有支出进行归集审核，确保决算金额与预算审批没有较大的差异，由相关负责人签字结项。

综上，公司按照相关内控制度对研发活动的全过程进行有序的推进和有效的监督，对研发费用的核算符合《企业会计准则》的要求。

（二）研发人员的界定标准及相关标准是否合理，“研发和技术人员”的

具体定义及相关费用的具体归集科目，公司研发和技术人员占比 79.21%的情况是否存在误导；

1. 研发人员的界定标准及相关标准是否合理

研发人员的界定标准

公司的研发工作包括技术创新升级，产品迭代，整体框架设计，系统架构设计，通用型技术的开发等，以及将研发内容申请软件著作权或专利权等成果，最终实现研究技术产业化应用的突破等，从事研发工作的人员界定为研发人员，研发人员的职工薪酬支出以及与研发活动相关的各类支出归集到研发费用；公司的技术开发工作包括开发面向客户销售的软件产品、根据客户的需求提供定制化的开发服务，以及相应的集成和技术服务等，从事与销售的产品相关的技术开发人员界定为技术人员，技术人员的职工薪酬支出以及与销售项目开发相关的各类费用归集到成本。综上，公司研发和技术人员的界定标准具有合理性。

2. “研发和技术人员”的具体定义及相关费用的具体归集科目

研发和技术人员的具体定义请参阅本题回复之“（二）、1 研发人员的界定标准及相关标准是否合理”。

研发和技术人员相关费用的归集科目及归集内容具体如下：

费用归集科目	研发费用归集内容	项目成本归集内容
职工薪酬	研发人员的工资、补贴、职工福利、奖金、社会保险费、住房公积金等薪酬费用，按照实际支出的金额以工时等合理方式归集到研发项目	技术开发人员的工资、补贴、职工福利、奖金、社会保险费、住房公积金等薪酬费用，按照实际支出的金额以工时等合理方式归集到项目成本
直接投入费	用于研发活动的材料费，与研发活动直接相关的技术服务费等，直接计入到对应的研发项目	用于项目的硬件材料、外购软件开发费用等，直接归集到对应的项目成本
差旅费、食宿费等	与研发活动相关的差旅食宿费用，直接归集到对应的研发项目	在订立合同后的项目实施阶段，技术开发人员发生的与项目相关的差旅食宿费用，直接归集到对应的项目成本
办公费及其他费用	研究开发活动发生的办公耗材、资料费、场地租赁费、水电费、通讯费等，分摊到各个研发项目上	项目上发生的耗材费、运维费、场地租赁费、水电费、通讯费等，分摊到各个项目的成本

3. 公司研发和技术人员占比 79.21%的情况是否存在误导

公司属于软件和信息技术服务业，属于技术密集型企业，研发和技术人员包括从事技术创新升级、产品迭代、实现研究技术产业化应用的突破等工作及从事开发面向客户销售的软件产品、提供集成和技术服务等工作的人员，因此研发和

技术人员的占比较高。

（三）公司的研发费用的归集对象、研发费用按照研发项目归集还是按照销售项目归集；

公司研发费用归集的具体情况如下：

公司的研发费用归集对象为参与研发工作的人员职工薪酬支出以及与研发活动相关的各类支出，研发费用按照研发项目进行归集，未按照销售项目归集。研发项目通常是针对通用型的技术突破、产品和技术的升级和迭代、搭建框架型运用平台的，销售项目的开发则是针对客户具体需求所做的定制化的开发，两者可以进行明确的区分。研发费用中的职工薪酬包括研发人员的工资、补贴、职工福利、奖金、社会保险费、住房公积金等薪酬费用；与研发活动相关的各类支出包括用于研发活动的材料费，与研发活动直接相关的技术服务费，研发岗位人员的差旅费、食宿费等，以及研究开发活动发生的办公耗材、资料费、场地租赁费、水电费、通讯费等。

研发费用的具体归集内容及归集方法请参阅本题回复“（二）、2“研发和技术人员”的具体定义及相关费用的具体归集科目”。

（四）“与少量的销售人员组成项目小组参与竞标或者与客户进行商务谈判”的技术人员相关薪酬及项目谈判相关费用是否作为研发费用核算，结合该情况进一步分析研发费用的归集是否准确；

虽然在订立合同前的谈判投标阶段，参与的技术人员发生的差旅食宿费用和薪酬已分摊归集至销售费用。但总体来说，公司的销售模式决定了公司相较同行业可比上市公司的销售费用中员工薪酬及销售奖金较少。

（五）研发费用中“直接投入费”的具体含义；

研发费用中“直接投入费”指公司研发耗用的直接材料和委托第三方进行辅助研发的技术服务费，报告期内的明细金额如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
材料费	14.00	298.76	47.02	27.64
技术服务费	200.00	329.20	170.00	257.81
直接投入费合计	214.00	627.96	217.02	285.45

（六）研发项目的发生与销售项目是否相关，若相关，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关；

研发项目与销售项目的区分，研发费用与其他费用或生产成本的区分

公司基于发展战略以及市场需求调研进行研发项目的立项。公司在研发项目阶段的主要目标是紧跟行业最新动向，确定总体技术路线，进行整体框架设计，数据库和框架的源码编写等，具体内容包括需求调研、计划编制、原型制作、业务架构设计、系统架构设计、数据库设计、建立需求跟踪矩阵、建立用户需求基线、建立概念数据模型等，并通过申请著作权等方式形成公司的技术成果。公司在销售项目阶段的工作都是围绕客户需求展开，按照客户的需求完成应用于具体场景的产品开发，实现客户所需的特定功能并对产品界面进行优化以提高用户体验，形成针对特定客户的定制化产品。研发项目为企业中长期发展做技术储备目标，销售项目以交付客户具体产品为目标。因此，研发项目与销售项目可以明确区分。

与研发项目相关的支出，在研发立项后将该研发项目发生的相应费用计入该项目的研发费用，财务部按照研发管理的内控制度，设置专门的研发台账按照立项项目分别记录其支出，并根据经审批的预算计划时时控制各项目的成本支出。研发项目达成技术目标或申请到著作权后，研发项目批准结项，在结项后不再计入相关的研发费用。与销售项目相关的支出，对于签订协议前发生的与营销相关的费用，计入销售费用。在签订销售合同后，为客户进行定制化开发的支出按照公司的成本核算规定归集到项目的成本上，在产品移交客户并完成验收时结转主营业务成本。

综上，研发费用与其他费用或生产成本能明确区分。

（七）研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因；公司研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致；并分析公司在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因是否充分、是否有依据。

1. 研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例与同行业可比上市公司的比较情况如下：

单位：%

公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
卫宁健康	13.27	10.23	9.16	8.87
创业慧康	9.70	10.06	10.04	15.41
和仁科技	10.33	11.42	14.37	16.85

浪潮软件	29.12	25.06	16.54	8.93
平均数	15.61	14.19	12.53	12.51
公司	8.90	8.44	7.68	10.29

报告期内，公司研发费用占营业收入比例低于同行业可比上市公司的平均水平，主要原因是：（1）2018年公司的营业收入增长较快，增幅达到了63.34%，同时研发费用较2017年增长了79.58%，虽然公司持续加大研发投入，研发费用的增幅大于营业收入的增幅，但由于公司经营规模增长迅速，总体来看研发费用占主营业务收入比例并未大幅增加；（2）公司每年的研发费用根据当年的研发目标和研发计划确定，具体内容包括各类智慧医药平台，智慧农业平台，智能工厂平台及中药配方技术等的研究开发，其金额变动与公司本身的业务需求和发展战略相关联，与公司目前的业务规模相适应；（3）公司目前处于发展阶段，研发费用的投入需要考虑成本效益比，因而较上市公司的平均水平略低。公司募集资金项目研发中心项目实施后，公司将进一步加大研发投入，加大对远程复诊平台、远程诊疗传感集成开放平台、医药知识图谱搜索引擎等项目的开发，以不断扩大公司的整体经营规模。

2. 公司研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致

公司研发支出核算方法及资本化情况如下：

同行业的可比上市公司，包括卫宁健康、创业慧康、和仁科技以及浪潮软件对研发费用的确认依据及核算方法均与公司一致，即按照《企业会计准则第6号——无形资产》的相关规定，将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。对研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。对开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不能满足前述条件的开发支出计入当期损益。

3. 分析公司在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因是否充分、是否有依据。

公司与同行业可比上市公司的细分领域不同，现阶段产品研发的侧重点也不同，因此研发费用率低于可比上市公司平均值。但公司始终重视研发投入，报告期内公司研发费用有较大增长，自 2017 年至今，公司的营业收入增长率基本上都高于同行业可比上市公司，在营业收入大幅增长的情况下公司的研发费用率依然持续提升，报告期内，公司营业收入增长与同行业可比上市公司比较情况如下：

企业	2019 年 1-6 月	2018 年		2017 年		2016 年
	营业收入额	营业收入额	较上年变动率	营业收入额	较上年变动率	营业收入额
卫宁健康	66,954.16	143,876.13	19.52%	120,375.63	26.12%	95,447.33
创业慧康	61,384.59	129,028.84	11.91%	115,295.29	110.15%	54,864.53
和仁科技	18,609.00	39,142.10	41.69%	27,625.79	17.24%	23,564.02
浪潮软件	49,386.95	121,252.84	-6.88%	130,215.25	-4.84%	136,840.63
行业平均	49,083.68	108,324.98	10.11%	98,377.99	26.65%	77,679.13
泽达易盛	10,318.99	20,227.73	63.34%	12,383.50	71.54%	7,219.11

2017 年，2018 年和 2019 年 1-6 月的研发费用率分别为 7.68%，8.44% 和 8.90%，在营业收入快速增长的同时研发费用率不断增长，可见公司的研发费用增长率一直保持较高的水平。

公司优先将研发经费投入到更能够实现产业化运用的技术研究上。公司启动的研发项目都需要经过调研，确认有对应的市场需求，制定详细的阶段推进计划和成本预算计划，并经过相关负责人审批。在项目进行过程中，财务部会根据研发台账监督研发投入与预算审批之间是否有重大的差异，控制好研发项目的成本，以提高研发投入的转化成功率。将来公司募集资金项目中研发中心项目实施后，公司将继续加大研发投入，以现在积累的研发经验为基础，实现技术创新升级，进一步提升公司的核心竞争力。

综上所述，公司与同行业可比上市公司的研发费用核算方式一致，研发费用率的差异主要是公司的营业收入增长率均高于同行业可比上市公司，虽然研发费用的增长率较营业收入的增长率已在不断提升，总体占比还是略低于可比上市公司，公司在招股说明书中披露的与同行业可比上市公司的差异原因充分、依据合理。

（八）研发费用与收入、销量等的量化关系；

报告期内，公司研发费用与收入的量化关系如下表所示：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	金额	较上年 变动率	金额	较上年 变动率	金额
研发费用	918.61	1,707.05	79.58%	950.57	27.96%	742.89
营业收入	10,318.99	20,227.73	63.34%	12,383.50	71.54%	7,219.11
研发费用占营业收入的比例	8.90%	8.44%	0.76%	7.68%	-2.61%	10.29%

报告期内，公司的研发费用金额呈现增长趋势，营业收入的金额不断增长。2018年较2017年，公司的研发费用增长率为79.58%，营业收入增长率为63.34%。公司始终重视技术研发，2017年以来，公司的研发费用率呈增长趋势。目前，公司投入研发的多个项目已取得了软件著作权，包括中药材溯源管理平台软件、药品全产业链质量追溯系统等，部分研发技术也实现了在销售项目中的应用。技术研发助力公司产品应用的升级，销售收入的提升也保障了更大规模的研发投入，形成了互相促进的良性循环。

（九）研发费用的确认依据、核算方法：

公司按照《企业会计准则》的要求对研发费用进行核算，公司研发费用包括职工薪酬、直接投入费、差旅费、办公费等，具体确认依据及核算方法如下：

项目	确认依据及核算方法
职工薪酬	研发人员的工资、补贴、职工福利、奖金、社会保险费、住房公积金等薪酬费用，按照实际支出的金额以工时等合理方式归集到研发项目。财务部门按照每月人力资源部的员工工资表入账。
直接投入费	用于研发活动的材料费，与研发活动直接相关的技术服务费等，直接计入到对应的研发项目。当研发项目需要材料进行研发试验和试产时，研发项目组人员需填写费用报销单据或付款申请单，由项目负责人或分管领导审批后进行采购，并交财务部门审核后由出纳支付相关费用。财务部门依据费用报销单或付款申请单，供应商开具的发票，银行付款凭证等材料入账。
差旅费、食宿费等	与研发活动相关的差旅食宿费用，直接归集到对应的研发项目。财务部门根据研发人员出差的发票和出差补助申请单入账。
办公费及其他费用	研究开发活动发生的办公耗材、资料费、场地租赁费、水电费、通讯费等，分摊到各个研发项目上。根据费用支出的审批单据及发票等单据入账。
其他	研发过程中发生的其他水电费、运维支出等费用，根据相应的原始凭证入账。

（十）报告期内研发费用加计扣除情况、与公司研发费用的差异情况、未申报加计扣除的研发费用对应的项目情况、公司的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况，研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可；

1. 报告期内研发费用加计扣除情况

报告期内，公司根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政

策有关问题的公告》（税务总局公告 2015 年第 97 号）、《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）及《财政部、税务总局、科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99 号）等税收法规的规定等向主管税务机关申请加计扣除，符合相关税收法律法规的要求。

报告期内，公司及子公司账列研发费用和经税务机关审核的研发费用加计扣除基数的对比情况如下：

项 目	2018 年	2017 年	2016 年
合并会计报表的研发费用金额	1,707.05	950.57	742.89
研发费用加计扣除基数	1,545.45	975.48	548.53
合并会计报表的研发费用金额与加计扣除基数的差异金额	161.60	-24.91	194.37
差异金额占合并会计报表的研发费用比例	9.47%	-2.62%	26.16%

2017 年合并报表的研发费用金额小于加计扣除研发费用，合并会计报表的研发费用金额与加计扣除研发费用的差异金额为负数系 2017 年度研发账面金额在编制合并报表时已抵消子公司浙江金淳委托苏州泽达研发技术服务费 140.00 万元，如不考虑合并抵消，以合并研发费用加上 140.00 万元，则研发费用合计金额为 1,090.57 万元，与加计扣除基数差异 115.09 万元，占研发费用合计金额为 10.55%。

随着《科技型中小企业评价办法》（国科发政〔2017〕115 号）等相关鼓励企业研发政策的推出，报告期内公司的研发费用加计扣除占比不断增加。表列差异金额主要系公司按照《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）、《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税〔2017〕40 号）、《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99 号）等规定，归集核算当年可加计扣除的各项研发费用实际发生额。上述文件明确了企业发生的研发费用在税务口径可以加计扣除的范围及比例限制，对于人员人工费用、直接投入费用、折旧费用、无形资产摊销费用、新产品设计费、新工艺规程制定费、新药研制的临床试验费、勘探开发技术的现场试验费及其他相关费用可以申报加计扣除。对于不符合该范围以及超出该比例的研发费用项目，企业不可以享受研发费用加计扣除优惠。对于委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的 80%计入委托方研发费用并计

算加计扣除，受托方不得再进行加计扣除。

2. 与公司研发费用的差异情况、未申报加计扣除的研发费用对应的项目情况

研发费用与加计扣除金额存在差异主要原因为：研发费用中场所租赁费、物业费、差旅费、办公费等支出不属于研发费用可以加计扣除的范围；委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用的 20%。具体金额如下：

项 目	2018 年	2017 年	2016 年
不符合研发加计扣除范围的相关费用	95.76	53.09	142.80
委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用的 20%	65.84	62.00	51.56
合 计	161.60	115.09	194.37

3. 公司的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况

公司研发费用由研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，由财务部门设立和更新研发项目台账并进行相应的账务处理。公司在研发项目立项后按照项目分别设置辅助明细，分别记录各个项目的研发支出。对于材料费、委托外部研发费及其他相关费用等可以明确归集到具体研发项目的，由报销人在填写费用报销申请单或付款申请单时注明项目名称，经审批后由财务部门归集并入账；对于无法直接归属于某一研发项目的房租、水电费、研发人员薪酬等由财务中心归集后，按照项目工时占比等合理的方法分摊至具体研发项目并入账。公司不存在其他用途而非研发用途的费用，不存在列报不准确的情况。

4. 研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可

报告期内，公司已聘请第三方税务师对公司单体报表研发费用加计扣除金额进行专项审核并出具鉴证报告，具体情况如下：

项 目	泽达易盛	浙江金淳	苏州泽达	
2016 年	报告出具机构	天津市永信博达税务师事务所有限公司	南方（杭州）税务师事务所有限公司	苏州东信会计师事务所有限公司
	报告文号	津永信博达税鉴字（2017）第 047 号	南方税（2017）第 304 号	苏东信专审字（2019）044 号
	报告日期	2017/4/1	2017/4/22	2019/7/15
2017 年	报告出具机构	天津市永信博达税务师事务所有限公司	南方（杭州）税务师事务所有限公司	苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）
	报告文号	津永信博达税鉴字（2018）第 008 号	南方税（2018）第 150 号	苏东信核字（2019）第 215 号
	报告日期	2018/3/1	2018/4/15	2019/7/15
2018 年	报告出具机构	天津市永信博达税务师事务所有限公司	南方（杭州）税务师事务所有限公司	苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）

报告文号	津永信博达税鉴字 (2019)第023号	南方税(2019)第573 号	苏东信核字(2019)第 216号
报告日期	2019/3/19	2019/5/6	2019/7/15

公司按照年度汇算清缴的要求,根据第三方税务师出具的鉴证报告按期填列汇算清缴申报表中的研发项目可加计扣除研究开发费用情况归集表,2016年度至2018年度的申报表均已由主管税务机关审核受理。根据公司及子公司主管税务机关出具的纳税资信证明及涉税证明,公司在报告期内无重大的税务违法违规行为。

(十一) 在研发投入较低的情况下公司的核心技术能力情况及在行业内的竞争力

公司十分重视研发体系的建设,研发投入金额逐年增加,自2017年开始,公司的研发费用率不断提升。由于公司仍处在发展阶段,研发投入需要与运营规模相适应,目前公司产品研发的侧重点主要在于实现创新技术的产业化运用,以提高研发投入的转化成功率,因此公司研发费用率与同行业可比上市公司平均值相比略低。公司始终坚持研发技术创新,以保持核心技术能力及在行业内的竞争力,具体分析如下:

1. 研发创新体系助力核心技术提升

目前公司已建成一个漏斗形的三层创新体系,最上层的是一个紧紧围绕“产-学-研-用”的开放式的创新平台,中间层是融合了高校、研究机构、企业和行业协会的内部创新机构,最下层是公司科研实力雄厚团队所具备的新产品新服务创新能力。公司的核心技术能力主要是信息化技术在行业内的深度融合、演化和应用发展。在公司的创新体系下,公司将依托产学研项目的科研成果转化,由联合院校专家团和科研团队、院士工作站、公司技术中心,通过一系列科研、试点项目落地,在课题过程中总结提炼出新业务、新模式、新技术,进而积累出领先的、具有行业创新性的、推动行业未来进步的核心技术提升,以保证本公司在行业内的核心竞争能力。

2. 丰富的行业经验有效提高了研发的效率

经过多年的发展,公司已构建了一支专业基础扎实、多学科综合发展、对上下游行业理解深刻的研发团队。经过多年的积累,公司项目经验丰富,与客户都保持了良好的合作关系,能够深刻理解客户需求,研发工作研发以产业化为目标。

公司研发技术方向日渐清晰，科技创新能力不断加强，通过与产业应用的深度结合，将研发中的成果和技术与市场推广紧密结合，科研成果转化效率日益提升，提高了公司的研发投入产出效率。

3. 公司未来将持续加大研发投入，充分保障市场竞争力

未来公司将继续秉承研发技术驱动市场的理念，不断加大研发投入。公司将高度重视研发，不断扩充研发团队，进一步挖掘内部员工潜力，优中选优组建研发团队，提升研发效率，加速技术革新；加强市场调研，及时跟进市场需求的动态发展，以市场信息引导公司研发工作，提高响应速度；将适时地与外部高校、行业内知名企业等机构开展合作研发，在实践中积累经验技术，优化研发管理流程，切实提高公司的技术水平。因此，公司已将持续加大研发投入作为实现未来发展规划的重要举措，这将充分保障公司的市场竞争力。

（十二）核查情况及核查意见

1. 核查过程

（1）访谈研发技术中心负责人及财务部负责人，了解公司的研发体系，研发相关的内控流程，研发费用的核算体系。

（2）获取公司研发相关的内控制度文件，核查公司是否已按照相关要求制定了完善的研发内控制度。

（3）获取公司的研发项目立项资料和内部验收报告等资料，检查研发项目已按内控规定进行立项审批。

（4）获取公司的研发费用台账，检查与公司研发费用支出相关的支持性文件，核查研发费用准确、及时地归集到了对应的项目上。

（5）检查公司取得的各项专利申请资料、专利证书，对各研发项目阶段性成果转化进行核查。

（6）与公司同行业可比上市公司的研发费用占营业收入的比例进行对比，分析研发费用率存在差异的合理性；核查公司研发费用的确认依据及核算方法与同行业可比上市公司是否一致。

（7）取得公司报告期内的人员薪酬发放表，与研发费用中的人员薪酬成本进行勾稽核对。

（8）分析研发费用与销售收入规模，项目规模的量化关系，核查研发费用

投入变化与销售收入变化情况是否相符。

(9) 取得并检查公司每年的所得税汇算清缴报告及年度纳税申报表、《研发费用加计扣除的鉴证报告》等资料，获取并查看其报送给主管税务机关的《研发项目可加计扣除研究开发费用情况归集表》《企业所得税优惠事项备案表》，与账面研发投入进行核对分析，复核经鉴证的加计扣除项目及金额是否满足相关法律法规的要求；核实加计扣除金额是否得到主管税务机关的认可。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司制定了完善的研发内控制度并按照相关内控制度对研发活动的全过程进行有序的推进和有效的监督。

(2) 公司对研发和技术人员的界定标准具有合理性；研发和技术人员的相关费用归集合理、准确；研发费用的确认依据充分，核算方法合理。

(3) 公司的研发费用归集对象为参与研发工作的人员职工薪酬支出以及与研发活动相关的各类支出，研发费用按照研发项目进行归集，未按照销售项目归集。

(4) 公司基于市场需求调研进行研发项目的立项，研发项目与销售项目可以明确区分，研发费用与其他费用或生产成本能明确区分。

(5) 公司研发费用的确认依据及核算方法与同行业一致，公司与同行业可比上市公司的细分领域不同，现阶段产品研发的侧重点也不同，因此研发费用率低于同行业可比上市公司平均值。

(6) 公司的研发费用与营业收入都呈现增长趋势。

(7) 公司的研发费用中不存在其他用途而非研发用途的费用，研发费用加计扣除已获得相关主管部门的认可。

(8) 公司始终坚持研发技术创新，持续加大研发投入，以保持核心技术能力及在行业内的竞争力。

十九、截至 2016 年末，2017 年末和 2018 年末，公司应收账款余额分别为 1,201.17 万元、3,045.50 万元和 5,346.88 万元，随着公司营业收入的增长呈上升趋势。2017 年末、2018 年末应收账款余额增长的主要原因是公司积

极拓展客户，新增了政府机关和大型国企客户，上述客户的回款需逐级审批，因此回款较慢，在年末形成了应收账款余额。

请发行人披露：（1）公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等；（2）合同约定的主要付款方式，并分析应收账款账龄结构及逾期情况与付款方式的匹配情况；请发行人完善在“业务与技术”章节对发行人业务的相关披露；（3）除了按账龄计提坏账准备外，报告期内是否还存在其他方式计提的坏账准备，若存在，请披露具体情况；（4）报告期内各期应收账款逾期情况，并结合可比公司坏账计提政策，及发行人应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性；（5）应收账款周转率与同行业可比上市公司差异较大的具体原因。

请发行人结合自身销售模式，分析应收账款、预收款项、产品质保、收款进度等相关情况与发行人业务情况的匹配关系。请发行人按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 45 条）

（一）公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等

公司主要为客户提供定制化的解决方案，单个销售订单的项目规模、是否包含硬件、开发周期、试运营时间、运营的质保期均不同，因此对客户的信用政策亦按照项目的具体情况与客户约定相应的付款方式和付款期限。因此，每个合同都会考虑客户的信用情况、以往的回款情况和项目的开发计划单独审批确定具体的信用政策。在拟定合同条款时，其中的重要条款包括信用条款、技术开发条款，权利义务条款等都需要经过部门负责人、行政负责人和总经理职级的负责人逐级进行审批签字，最后加盖公司公章。

报告期内，与前五大客户签订的合同中的主要信用条款如下：

客户名称	信用政策（主要合同的信用条款）	信用政策执行情况
浙江省公众信息产业有限公司及其分公司	1、合同签订后 15 个工作日支付 30%-50%，项目验收通过后 15 个工作日内支付 45%-65%，验收通过 6 个月或一年后支付少量尾款 2、安装并验收后 15-30 个工作日内一次付清	部分合同逾期

杭州天翼智慧城市科技有限公司	1、合同签订后 15 个工作日内支付 30%-60%，项目验收通过后 15 个工作日内支付 40%-65%，验收通过 6 个月或一年后支付少量尾款 2、安装并验收后 15-30 个工作日内一次付清	部分合同逾期
中邮科通信技术股份有限公司	通过终验并收到发票后 15 个工作日内一次性支付	按合同执行
中国电信集团系统集成有限责任公司西藏分公司	合同签订后 7 日内支付 60%，初步验收合格后 7 天内支付 20%，最终验收合格后 7 天内支付 15%，保修期满 7 日内支付 5%	部分合同逾期
中国电信股份有限公司嘉兴分公司	甲方于每季末出具结算单，双方对账一致后，乙方开票，甲方按季度付款	按合同执行
中国电信股份有限公司衢州分公司	预付 50%，项目验收通过后 7 个工作日内支付 45%，一年质保期结束后支付少量尾款	部分合同逾期
中电福富信息科技有限公司	初验后 15 个工作日内支付部分款项，终验后 15 个工作日内支付部分款项，一年质保期结束后支付少量尾款	按合同执行
江西电信信息产业有限公司	合同签订后支付部分，到货验收后支付剩余部分	按合同执行
浙江鸿程计算机系统有限公司	1、合同签订后 15 个工作日内支付 30%，项目验收通过后 15 个工作日内支付 65%，验收通过 6 个月支付少量尾款 2、安装并验收后 15 个工作日内一次付清	部分合同逾期
航天神禾科技（北京）有限公司	合同签订后 5-15 个工作日内支付 30%-50%，项目验收通过后 10-15 个工作日内支付剩余部分	按合同执行
新一代专网通信技术有限公司	1、合同签订后 15 个工作日内支付 30%，项目验收通过后 15 个工作日内支付 65%，验收通过 6 个月支付少量尾款 2、30%预付，交货完成 10 日内支付 70%	部分合同逾期
河北红日药都药业股份有限公司	合同签订后 3 个工作日内支付 30%，材料发货前支付 30%，设备安装验收完成后 7 日内支付 20%，施工完成、验收合格后支付 10%，一年质保期结束后无质量问题支付 10%	部分合同逾期
格尔软件股份有限公司	合同签订后 15 个工作日内支付 30%，项目验收通过后 15 个工作日内支付 70%	按合同执行
吉林亚泰制药股份有限公司	合同签订后 30%预付，发货、验收各付 30%，一年质保期结束后支付 10%	部分合同逾期
吉林亚泰永安堂药业有限公司	合同签订后 30%预付，发货付 30%，到货验收、安装完成各付 10%，通过认证后 10 天内支付 15%，一年质保期结束后支付少量尾款	部分合同逾期
昆山方向发展股份有限公司	20%-40%预付，验收后 10 个工作日内支付 60%，质保期后支付剩余部分	部分合同逾期
城云科技（中国）有限公司	根据合同约定时间节点 40%预付，验收通过后 15 个工作日内支付 60%	按合同执行
赛特斯信息科技股份有限公司	根据合同约定时间节点 30%预付，验收通过后 10 个工作日内支付 60%，质保期结束后支付剩余尾款	按合同执行
浙江成功软件开发有限公司	合同签订后 15 个工作日内 10%预付，交付方案后 7 个工作日内支付 30%，验收通过后 15 个工作日内支付 60%	按合同执行

安徽源和堂药业股份有限公司	部分预付，主要设备发货前支付部分款项，验收后 10 天内支付部分款项，项目完成时支付剩余部分	部分合同逾期
---------------	--	--------

(二) 合同约定的主要付款方式，并分析应收账款账龄结构及逾期情况与付款方式的匹配情况；请公司完善在“业务与技术”章节对公司业务的相关披露

1. 合同约定的主要付款方式

报告期内，公司与主要客户的合同约定的主要付款方式详见本题（一）之说明。

2. 分析应收账款账龄结构及逾期情况与付款方式的匹配情况

应收账款的账龄结构及其占比情况如下表：

账龄	2019. 6. 30		2018. 12. 31		2017. 12. 31		2016. 12. 31	
	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)
1 年以内	8,713.15	84.15	3,586.42	67.08	2,664.84	87.50	741.31	61.72
1-2 年	36.34	0.35	1,563.81	29.25	376.06	12.35	382.75	31.86
2-3 年	1,421.88	13.73	192.05	3.59			77.12	6.42
3-5 年	178.00	1.72	4.60	0.09	4.60	0.15		
5 年以上	4.60	0.04						
合计	10,353.97	100.00	5,346.88	100.00	3,045.50	100.00	1,201.17	100.00

报告期各期末，账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款账面余额的比例最高。

应收账款的逾期情况及期后回款情况如下表：

项目	2019. 6. 30	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2016. 12. 31
应收账款余额	10,353.97	5,346.88	3,045.50	1,201.17
其中：信用期外应收账款余额	7,591.95	2,676.03	2,050.73	867.91
截至 2019 年 9 月 17 日尚未回款余额	5,065.78	3,058.84	1,640.83	178.65
其中：信用期外的尚未回款余额	4,101.29	2,448.41	1,640.83	178.65

报告期各期末，应收账款逾期比例较高主要是因为公司对客户的信用期政策

是按照单个合同来执行，根据合同约定，通常在项目验收后的 10 至 15 个工作日内，客户需要支付完大部分款项，所约定的付款期限较短。但是在合同的实际执行过程中，由于公司的客户主要是大型的国企、上市公司及政府机构，有较为严格的付款审批流程，项目验收后客户需要根据测试报告、终验报告以及公司开具的相应发票等资料申请审批付款，整个流程所需要的时间较长，因此实际付款的时间通常晚于合同约定的付款时间。总体而言，虽然实际支付的时间会稍晚于合同约定时间，客户都会按照合同执行请款流程。除去主要逾期客户外，2016 年末、2017 年末及 2018 年末的应收账款在 1 年内回款，以及截至 2019 年 9 月 17 日的回款比例较高，具体情况如下表：

项目	2019. 6. 30	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2016. 12. 31
应收账款余额	10,353.97	5,346.88	3,045.50	1,201.17
截至 2019 年 9 月 17 日信用期外尚未回款余额	4,101.29	2,448.41	1,640.83	178.65
主要逾期客户未回款金额总计	1,667.54	1,667.54	1,385.84	160.00
除去主要逾期客户和尚在信用期内款项的回款比例	76.49%	85.40%	91.63%	98.45%

主要逾期客户未回款金额及原因如下表：

公司名称	逾期应收账款金额	应收账款形成时间	逾期原因说明
安徽源和堂药业股份有限公司	160.00	2016 年	该公司为业内信誉良好的企业，报告期内已支付了一部分款项，剩余部分款项未支付主要是因为对方项目负责人在 2017 年底变更，因此后期的付款申请流程受到了一定的影响，目前公司业务人员一直与客户保持联系，无法收回的可能性较小
西充县农业农村局	594.60	2017 年	政府客户回款受当地财政收支情况的影响，通常审批支付流程比较长，财政尚未拨款所以回款较慢，但无法收回的可能性较小
昆山方向发展股份有限公司	352.00	2017 年	该客户目前内部资金周转需要一定的时间，对方公司已经保证会尽快回款
上海凯宝药业股份有限公司	223.50	2017 年	该客户于 2017 年底变更了主要管理人员并于 2018 年进行组织结构调整，涉及到多个与公司项目有关联的部门，由于客户新项目组成员需要再了解项目情况，付款进度受到了一定影响，目前已跟客户达成一致意见，预计将于 2019 年下半年付款

江苏康缘药业股份有限公司	55.74	2017年	该客户与公司合作多年，是大型上市民营企业，因此对其回款条件比较宽裕，目前双方仍有在合作中的项目，无法收回的风险较小
	105.00	2018年	
山东宏济堂制药集团股份有限公司	176.70	2018年	该客户与公司合作多年，是信誉良好的大型民营企业，目前双方仍有在合作中的项目，项目组通常在年末进行集中催款，无法收回的风险较小
合计	1,667.54		

公司的应收账款中主要的逾期款项无法收回的可能性较小。除上述情况外，虽然在合同的实际执行中，客户回款会因内部请款的审批流程而稍晚于合同约定的时间，但最终回款的比例均较高，总体回款情况良好。应收账款的账龄结构及逾期情况与合同约定的付款方式相匹配。

(三) 除了按账龄计提坏账准备外，报告期内是否还存在其他方式计提的坏账准备，若存在，请披露具体情况

申报期内公司计提坏账准备的方式如下：

1. 2019年1-6月

(1) 按组合评估预期信用风险和计量预期信用损失的金融工具

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
其他应收款——应收押金保证金组合	款项性质	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，通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
其他应收款——应收备用金组合		
其他应收款——其他组合		

(2) 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
应收票据——银行承兑汇票	承兑票据出票人	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期，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，计算预期信用损失
应收票据——商业承兑汇票	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
应收账款——信用风险特		

征组合		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
应收账款——合并范围内关联往来组合	合并范围内关联方	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

2) 应收账款——信用风险特征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
3-5 年	50.00
5 年以上	100.00

2. 2016 年度、2017 年度和 2018 年度

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	金额 20 万元以上 (含) 且占应收款项账面余额 10% 以上的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	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

1) 具体组合及坏账准备的计提方法

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	账龄分析法
合并范围内关联往来组合	经测试未发生减值的，不计提坏账准备

2) 账龄分析法

账 龄	应收账款 计提比例 (%)	其他应收款 计提比例 (%)
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
3-5 年	50.00	50.00
5 年以上	100.00	100.00

(3) 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	有确凿证据表明可收回性存在明显差异
坏账准备的计提方法	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

对应收商业承兑汇票，采用与应收款项相同的方法计提坏账准备。对应收银行承兑汇票、应收利息、长期应收款等其他应收款项，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。

(四) 报告期内各期应收账款逾期情况，并结合可比公司坏账计提政策，及公司应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性

1. 报告期内各期应收账款逾期情况

报告期内各期应收账款逾期情况的分析详见本题回复（二）之说明。

2. 结合可比公司坏账计提政策，及公司应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性；

公司应收账款坏账准备计提比例与可比上市公司比较情况如下：

项目	卫宁健康	创业慧康	和仁科技	浪潮软件	平均值	公司
1 年以内（含 1 年）	5%	5%	3%	5%	5%	5%
1-2 年	10%	20%	10%	10%	13%	10%
2-3 年	30%	30%	20%	20%	25%	20%
3-4 年	50%	50%	50%	40%	48%	50%
4-5 年	80%	50%	80%	80%	73%	50%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策处于同行业可比上市公司的平均水平。3-4 年的坏账准备计提率和同行业平均水平相当，4-5 年的计提率低于同行业平均水平，鉴于公司本身在 4 年以上的应收账款较少，因此采用了对 3-5 年的应收账款按照 50%计提坏账准备。公司的客户主要为国企、政府及大型的民

营企业，客户信誉良好，报告期内未出现过实际坏账损失的情况。

应收账款期后回款情况如下：

项目	2019年6月30日	2018年	2017年	2016年
应收账款余额	10,353.97	5,346.88	3,045.50	1,201.17
截至2019年7月30日已回款金额	5,288.19	2,288.04	1,404.67	1,022.52
回款比例（%）	51.07	42.79	46.12	85.13

公司主要向客户提供定制化产品，根据合同条款约定一般需要在验收后一定期限内支付相应的款项，但是在合同的实际执行过程中，由于公司主要客户为电信等大型国企或者大型民营企业，客户的请款流程通常较长，考虑到客户信用良好，部分合同的付款期会适当延长。

截至2019年6月末的应收账款余额较高主要是因为部分项目刚完成验收，客户还在请款流程中。

截至2019年9月17日，除去主要的逾期客户，包括安徽源和堂药业股份有限公司、西充县农业农村局、昆山方向发展股份有限公司、上海凯宝药业股份有限公司、江苏康缘药业股份有限公司、山东宏济堂制药集团股份有限公司外，2016年、2017年和2018年末和2019年6月末信用期外应收账款的回款比例分别为98.45%，91.63%，85.40%和76.49%。而上述主要逾期客户都是信誉良好的公司，无法收回款项的可能性较小，在报告期内，公司尚未发生实际坏账损失的情况。

综上所述，公司应收账款的期后回款情况良好，逾期款项无法收回的可能性不大，公司的坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，公司坏账的计提充分。

（五）应收账款周转率与同行业可比上市公司差异较大的具体原因

申报期内公司应收账款周转率与同行业可比公司情况如下表：

公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
卫宁健康	0.53	1.35	1.44	1.50
创业慧康	0.91	2.51	3.03	2.05
和仁科技	0.57	1.54	1.62	1.77
浪潮软件	1.34	3.10	2.68	3.02
平均数	0.84	2.13	2.19	2.08

公司	1.31	4.82	5.83	5.26
----	------	------	------	------

报告期内公司应收账款周转率对比同行业可比上市公司较高,主要有以下几个原因:

1. 同行业可比上市公司采用完工百分比法确认收入,而本公司主要采用终验法确认收入,项目确认终验后,回款期相对较短,报告期各期末应收账款余额也较小,导致应收账款周转率较高。

2. 公司的客户主要是国有企业和信誉良好的民营企业,公司与客户保持了良好的合作关系,因此报告期内回款情况稳定。

3. 2019年1-6月,公司应收账款周转率大幅下降主要是因为受收款季节性的因素影响,在上半年度完成的项目,客户仍在付款申请流程中,考虑到客户信誉良好且以往回款良好,无法收回款项的可能性较小,项目组通常在年末才会集中催款,导致2019年6月末应收账款余额较大,周转率大幅下降。

(六) 请公司结合自身销售模式,分析应收账款、预收款项、产品质保、收款进度等相关情况与公司业务情况的匹配关系。请公司按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证

公司设有联合营销中心,定期下达销售计划,分析项目潜在机会,并根据重要性原则跟踪潜在业务机会,定期梳理销售线索,并对潜在商业机会进行评估,报事业部总经理和公司副总经理讨论。公司一般通过市场走访、政府推介、当地运营商或集成商介绍、参加展会和学术会议等方式开发新客户。

公司承接项目主要分为项目启动、需求分析、详细设计、项目开发、系统测试、安装调试、项目收尾等。

根据合同约定,公司在与客户签订合同时通常会预收部分款项,到验收完成后一定时间内收回大部分款项,质保期结束后再支付少量的尾款。报告期各期末,预收款项余额与存货余额的比较情况如下:

项目	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
预收款项余额	2,937.70	2,874.05	2,937.77	1,616.77
存货余额	3,100.95	3,136.38	3,295.13	2,248.28
预收款项占存货的比重	94.74%	91.64%	89.15%	71.91%

公司预收的款项主要用于购买项目所需要的硬件产品,支付项目人员的日常

开支等。公司按照合同约定在项目开始时预收部分款项，报告期各期末的预收款项余额与存货余额相近。

公司销售商品、提供劳务收到的现金占主营业务收入的比重情况如下表：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	6,357.47	19,532.76	12,522.12	9,633.54
主营业务收入	10,318.99	20,227.73	12,383.50	7,219.11
销售商品、提供劳务收到的现金占主营业务收入的比重	61.61%	96.56%	101.12%	133.44%

2019年1-6月，公司销售商品、提供劳务收到的现金占主营业务收入的比重较低主要是因为上半年度项目刚完成验收，客户还在申请付款阶段。2016年至2018年，现金收款的金额都大于或接近主营业务收入的金额，客户根据合同约定在项目完成验收后支付大部分的款项，公司的回款情况良好。根据合同约定，少量的质保金尾款在6个月或一年质保期结束后支付，2016年和2017年的质保金到目前基本已支付完毕，与合同约定一致。

综上所述，公司在项目开始时预收部分款项，在完成验收后收回大部分款项，少量的尾款一般在6个月或一年质保期结束后收回，收款情况与合同约定基本一致，与公司的业务情况相符。

（七）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）访谈公司销售部门的业务负责人，了解公司对客户的信用政策审批流程，合同签订审批流程。

（2）实地访谈公司的主要客户，了解报告期内的合同履行情况，项目验收方式、付款方式，双方是否定期对账等情况，访谈客户的收入金额占报告期各期的收入金额均超过70%。

（3）核查公司与主要客户签订的重大合同的履行情况，核查内容包括审阅签订的项目合同，检查合同中的付款条款和信用条款，检查销售发票，收款水单和项目验收单，核查的收入金额占报告期各期的收入金额均超过70%。

（4）向公司的主要客户发送询证函，核对报告期内的合同金额、开票金额及预收款和应收款金额，报告期各期回函率均超过90%。

(5) 获取公司的应收账款账龄统计表和逾期催收统计表；根据与主要客户签订的合同以及验收单，检查应收账款账龄的统计情况，检查逾期应收账款的统计情况；根据主要客户的银行收款水单检查期后收款金额，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；核查前五大客户的回款情况是否与合同中约定的信用条款一致；了解主要逾期账款未收回的原因，评估其可收回性。

(6) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与违约损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确。

(7) 与同行业可比上市公司进行应收账款周转率以及坏账计提政策的比较，对差异做出合理的分析。根据公司应收账款的期后收款情况，历史上应收账款的核销情况，复核公司坏账准备计提的充分性。

(8) 结合报告期内公司的应收账款、预收账款、收款进度等情况，分析财务数据与公司业务模式的匹配情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司按照内控流程制定对客户的信用政策，根据公司的《合同内控管理》进行信用条款的审批并与客户签订合同；报告期各期应收账款的账龄结构及逾期情况与付款方式基本匹配；公司根据其会计政策计提坏账准备，坏账准备计提充分，坏账计提政策与同行业可比上市公司没有重大差异；应收账款周转率较同行业可比上市公司更快主要是由收入确认方法不同所导致；报告期内公司的应收账款、预收款项、产品质保和收款进度等情况与公司的业务匹配，公司的应收账款回款情况良好。

二十、公司存货主要由在产品和原材料构成。截至 2016 年末，2017 年末和 2018 年末，公司的存货账面价值分别为 2,248.28 万元、3,295.13 万元和 3,136.38 万元，分别占当期资产总额的 13.16%、13.89%和 7.74%。公司在产品核算系统集成、定制软件及技术服务业务截至当期末已经发生的、但相关业务尚未满足收入确认条件的成本，以及发出到客户但尚未完成安装的集成系统硬

件设备；原材料核算的是公司外购的少量尚未发出到项目的硬件产品。

请发行人披露：（1）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性量化分析发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性；（2）是否存在账龄较长的在产品，是否存在产品已经交付但未验收或未达到其他收入确认标准而未确认收入的情况，并分析原因及是否符合《企业会计准则》的规定；（3）存货周转率低于可比上市公司的具体原因。

请发行人说明：（1）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性；（2）存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 46 条）

（一）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性量化分析公司计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性

1. 公司申报期内存货明细如下：

项 目	2019. 6. 30			2018. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	992. 31		992. 31	945. 78		945. 78
在产品	2, 108. 65		2, 108. 65	2, 190. 59		2, 190. 59
合 计	3, 100. 95		3, 100. 95	3, 136. 38		3, 136. 38

（续上表）

项 目	2017. 12. 31			2016. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	480. 44		480. 44	544. 48		544. 48
在产品	2, 814. 69		2, 814. 69	1, 703. 81		1, 703. 81
合 计	3, 295. 13		3, 295. 13	2, 248. 28		2, 248. 28

报告期内，公司存货中原材料的库龄均在 1 年以内，在产品均系客户定制尚在开发过程中的在产品。

公司存货跌价政策为：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费

后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司的原材料一部分为公司现有项目或在手订单需要使用的原材料，这部分原材料有合同价格约定，可变现净值高于成本，不存在减值迹象，无需计提减值准备；另一部分为公司持有零星原材料，不存在减值迹象，亦无需计提减值准备。

公司的在产品均系客户定制尚在开发过程中的在产品，在产品均有合同约定其价格，大部分尚在合同约定的开发周期内，这部分在产品按照合同约定的价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值高于成本，无需计提减值准备；对于少部分超过合同约定周期的在产品，主要系客户需求有所变更，开发周期变长，合同仍在执行中，且大部分已预收的款项已覆盖公司已发生的成本，按照合同约定的可变现净值高于成本，无需计提减值准备。

2. 同行业可比上市公司存货跌价准备的计提政策如下：

公司名称	存货跌价政策
卫宁健康	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。
创业慧康	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。
和仁科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
浪潮软件	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

经比较同行业可比上市公司的存货跌价准备计提政策，公司存货跌价准备计提政策与同行业公司不存在显著差异。报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司的对比如下：

序号	公司名称	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
1	卫宁健康	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2	创业慧康	0.11%	0.18%	0.52%	1.06%
3	和仁科技	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
4	浪潮软件	0.16%	0.21%	0.18%	0.11%
平均		0.07%	0.10%	0.18%	0.29%
公司存货跌价准备计提比例		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

报告期各期末，公司存货不存在减值迹象，无需计提存货跌价准备，同行业可比上市公司中卫宁健康与和仁科技同样也未对期末存货计提跌价准备，公司存货跌价准备的计提比例较同行业可比上市公司差异较小，较为合理。

综上所述，公司计提存货跌价准备政策合理、未计提存货跌价准备依据充分。

（二）是否存在账龄较长的在产品，是否存在产品已经交付但未验收或未达到其他收入确认标准而未确认收入的情况，并分析原因及是否符合《企业会计准则》的规定

公司期末在产品系未完工验收的项目，报告期各期末公司主要在产品均在正常开发中，不存在账龄较长的在产品，但期末在产品中有一小部分项目已经交付但未验收，收入也未确认。已交付未验收项目在 2016 年末、2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末余额分别为 0 万元、13.94 万元、11.60 万元、76.77 万元，金额较小。根据公司与客户的合同约定：工作成果需经客户验收通过，合同的大部分款项需在客户验收通过后支付。

根据《企业会计准则》的规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

1. 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
2. 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有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企业；
5. 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

因此，公司将验收通过做为确认收入和结转对应成本的时点，由于产品交付

后，客户需进行调试，调试完成后组织人员进行验收，因此交付与验收存在一定时间间隔。已交付未验收项目不满足《企业会计准则》规定的收入确认条件，故不能确认收入。公司的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）存货周转率低于可比上市公司的具体原因

申报期内公司存货周转率与同行业可比上市公司情况如下表：

公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
卫宁健康	1.94	5.35	5.98	6.53
创业慧康	2.62	7.31	8.78	7.29
和仁科技[注]	25.15	129.04	185.57	499.28
浪潮软件	1.47	3.73	3.12	3.38
平均数	2.01	5.46	5.96	5.73
公司	1.75	3.33	2.27	1.61

[注]:仁科技存货较低，导致存货周转率异常高，因此在计算存货周转率均值时予以剔除。

报告期内公司存货周转率对比同行业可比上市公司较低，主要是因为：同行业可比上市公司采用完工百分比法确认收入，而公司主要采用终验法确认收入，终验法下，存货余额会较高，周转率会偏低，同时项目完成验收后，回款期相对较短，公司应收账款周转率较同行业可比上市公司偏高。公司的原材料、在产品都是根据销售项目需要采购、生产，产品完成后即可交付客户，存货库龄较短。

（四）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性

1. 公司原材料备货一般根据已签订在执行的合同以及尚在洽谈项目中对时间要求较高且合作意向较为明确的项目所需原材料进行采购，而对于零星原材料公司备货极少，申报期内仅2018年末备货金额0.21万元，2019年6月末备货金额1.36万元；

2. 公司主要产品的开发周期一般在6个月以内；因公司产品均为定制化产品，产品开发完成后即可交付客户，不存在一般意义上的销售周期。

3. 申报期各期末，存货各个购项目库存水平如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
----	-----------	--------	--------	--------

原材料	992.31	945.78	480.44	544.48
在产品	2,108.65	2,190.59	2,814.69	1,703.81
合计	3,100.95	3,136.38	3,295.13	2,248.28

申报期内，公司期末存货均为原材料和在产品。公司存货周转率与按终验法确认收入的软件行业上市公司较为接近（详见本财务事项的说明二十（三）），存货库存水平较为合理。在产品为客户定制尚在正常开发过程中的在产品；原材料库龄均系一年以内，符合开发周期一般在6个月之内的逻辑，而除零星原材料之外主要原材料均可与在手订单相匹配，因此公司存货库存水平与销售相匹配。

（五）存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等

1. 公司的存货盘点制度

（1）盘点时间：公司对各类存货盘点按盘点方式的不同分为年终盘点和不定期抽查。年终盘点为由公司仓库管理部门会同财务部门于年终时实施盘点；不定期盘点为公司根据生产经营或年中审计需要，由公司财务部门决定，并会同仓库管理部门不定时实施盘点。

（2）盘点过程：财务部组织，先拟定盘点计划或实施细则，以及盘点人员编组表、盘点表格等相关资料呈报财务总监。财务总监批准后，签发盘点通知，并负责召集各盘点人召开协调会，拟订盘点计划表，通知各有关部门，限期做好盘点准备工作并参与盘点。

（3）盘点结果：盘点部门完成盘点数据汇总，编制《盘点报告》，对盘点状况及盈亏原因作出说明，提出相应措施，经资产管理部门确认后提供一式二份：一份盘点部门留存，一份交财务管理部门汇总。

2. 报告期内的盘点情况

公司分别在2018年12月31日、2019年6月30日对期末存货进行了盘点。在盘点过程中，盘点人员将存货盘点表与仓库中实际存货数量进行核对，并核对物料标识卡中的物料名称、规格型号、仓位等信息与存货盘点表中的一致性。经盘点，公司存货不存在账实不符的情形。报告期各期，公司根据内部存货管理制度要求，对存放于仓库中的存货进行盘点，盘点范围主要系公司原材料。盘点结果如下：

截止日	盘点日期	原材料账面原值	盘点金额	盘点比例
2019/6/30	2019/6/30	992.31	992.31	100.00%
2018/12/31	2018/12/31	945.78	945.78	100.00%

(六) 对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

(2) 获取公司存货库龄表并进行复核，对比同行业可比上市公司存货跌价准备计提政策及计提比例，复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性。

(3) 将报告期各期末项目在产品金额与该项目期后结转的金额进行对比，以及结合函证程序确定项目的终验日期，分析是否存在已经交付但未验收或未达到其他收入确认标准而未确认收入的情况，分析原因及是否符合《企业会计准则》的规定。

(4) 计算比较分析各存货类别的存货周转率，对比同行业可比上市公司的存货周转水平，结合公司经营模式，分析与同行业可比上市公司差异的原因。

(5) 访谈采购部门负责人，了解各产品生产用原材料备货标准、主要产品的生产周期及销售周期，分析存货构成项目合理性与公司销售的配比性。

(6) 了解存货盘点制度及执行情况，核查公司报告期内存货盘点资料，于2019年3月15日和2019年7月13日对公司存货进行抽盘。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司计提存货跌价准备政策合理，公司存货跌价准备的计提比例较同行业可比上市公司差异较小，未计提存货跌价准备依据充分。

(2) 报告期末公司主要在产品均在正常开发中，不存在账龄较长的在产品，公司对于已交付但未验收而未确认收入和结转相应成本的在产品的会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

(3) 公司存货周转率对比同行业可比上市公司较高主要是由于可比公司采用完工百分比法确认收入，而公司主要采用终验法确认收入，终验法下，存货余

额会较高，周转率会偏低。

(4) 公司存货各个项目库存水平合理，与公司的销售相匹配。

(5) 公司建立了完善的存货盘点制度，公司盘点不存在账实不符的情形。

二十一、报告期各期末，公司的可供出售金融资产主要是公司为了提高资金利用率，购入的开放式非保本非保收益理财产品。

请发行人披露：（1）报告期内非保本非保收益理财产品的具体情况，包括但不限于标的资产、出售方、报告期内的收益情况及收益率，相关理财产品的公允价值变动是否计入其他综合收益并披露是否存在关联方占用资金的情况；

（2）发行人的短期借款是否有抵押或质押，发行人如何获得短期借款，发行人在存在短期借款的同时还购买大额理财产品的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 47 条）

（一）报告期内非保本非保收益理财产品的具体情况，包括但不限于标的资产、出售方、报告期内的收益情况及收益率，相关理财产品的公允价值变动是否计入其他综合收益并披露是否存在关联方占用资金的情况

1. 报告期内，公司在可供出售金融资产列报的非保本非保收益理财产品：

(1) 2019 年 1-6 月

产品名称	“赢家”易精灵理财产品 (GKF12001 期)	阳光理财“定活宝” (机构)	启盈智能活期理财 1 号	杭商望山 2 号私募 基金	杭商望山三号私募基金
出售方	上海银行股份有限公司	中国光大银行	宁波银行股份有限 公司	杭商资产管理(杭 州)有限公司	杭商资产管理(杭州)有限公 司
理财产品 投资范 围、对象	各类债券、回购、拆借、 借款、存款、现金、资产支持 证券、债券远期、利率衍生品、 理财直接融资工具、信托计 划、债权投资计划、资产管理 计划(包括但不限于券商、保 险、基金等)、货币市场基金、 债券型基金、其他公募基金及 其他投资工具	境内外市场 具有良好收益性 与流动性的金融 工具，包括银行 存款、货币市场 工具、债券类产 品、其他固定收 益类资产、新股 申购等	各类国债、央 票、金融债、同业 存单、信用债及现 金，同业存款、债 券回购、同业拆借 等同业资产、货币 市场工具、衍生工 具和其他符合监管 要求的资产	合伙企业份 额，如存在限制资 金，则可以投资于 私募基金(含私募 基金等)、银行理 财产品、货币基金 及其他财产权利等	权益类资产[包括但不限 于沪深交易所股票(含新股申 购)、港通股股票、交易所上 市基金(含交易所上市的封闭 式及开放式证券投资基金、 LOF、ETF 基金)、开放式基金 等]，信托计划份额，合伙企 业份额，资产管理计划(含私 募基金等)，银行理财产品， 货币基金及其他类财产权利 等
购买金额	77,600,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00		70,000,000.00
期末余额	15,000,000.00			80,000,000.00	70,000,000.00
收益金额	146,551.28	142,690.41	112,805.48	赎回时结息，本期 未有赎回	赎回时结息，本期未有赎回

收 益 率 (年化)	3.20%	4.20%	3.52%	4.25%[注 1]	6.38%[注 2]
产品类型	开放式, 每月 15 号结息	开放式	开放式	开放式	开放式

[注 1]: 该理财产品赎回时结息, 本期未有赎回, 年化收益率根据期末基金份额净值报告估算预期收益率。

[注 2]: 该理财产品赎回时结息, 本期未有赎回, 年化收益率根据期末基金份额净值报告估算预期收益率。

(2) 2018 年度

产品名称	“赢家”易精灵理财产品 (GKF12001 期)	上海银行七天通知存款	阳光理财“定活宝” (机构)	宁波银行结构性存款	启盈智能活期理财 1 号	杭商望山 2 号私募基金
出售方	上海银行股份有限公司	上海银行股份有限公司	中国光大银行	宁波银行股份有限公司	宁波银行股份有限公司	杭商资产管理(杭州)有限公司
理财产品投资范围、对象	各类债券、回购、拆借、借款、存款、现金、资产支持证券、债券远期、利率衍生品、理财直接融资工具、信托计划、债权投资计划、资产管理计划(包括但不限于券商、保险、基金等)、货币市场基金、债券型基金、其他公募基金及其他投资工具	不适用	境内外市场具有良好收益性与流动性的金融工具, 包括银行存款、货币市场工具、债券类产品、其他固定收益类资产、新股申购等	结构性存款指以企业的存款作为本金, 挂钩利率、汇率、股票指数、商品价格等金融市场指标的创新型存款产品	各类国债、央票、金融债、同业存单、信用债及现金, 同业存款、债券回购、同业拆借等同业资产、货币市场工具、衍生工具和其他符合监管要求的资产	合伙企业份额, 如存在限制资金, 则可以投资于私募基金(含私募基金等)、银行理财产品、货币基金及其他财产权利等
购买金额	181,300,000.00	272,250,000.00	69,000,000.00	10,000,000.00	16,000,000.00	80,000,000.00
期末余额	55,000,000.00		8,000,000.00		6,000,000.00	80,000,000.00
收益金额	308,306.48	74,601.39	255,479.44	36,520.55	21,632.91	赎回时结息, 本期未有赎回
收 益 率 (年化)	3.33%	1.12%	4.38%	4.30%	3.52%	3.97%[注]
产品类型	开放式, 每月 15 号结息	提前 7 天向银行预约后方可赎回	开放式	固定期限, 到期赎回	开放式	开放式

[注]: 该理财产品赎回时结息, 本期未有赎回, 年化收益率根据期末基金份额净值报告估算预期收益率。

(3) 2017 年度

产品名称	“赢家”易精灵理财产品 (GKF12001 期)	阳光理财“定活宝” (机构)	光大银行结构性存款	启盈智能定期理财 9 号	杭商望山 2 号私募基金
出售方	上海银行股份有限公司	中国光大银行	中国光大银行	宁波银行股份有限公司	杭商资产管理(杭州)有限公司
理财产品投资范	各类债券、回购、拆借、借款、存款、现金、资产	境内外市场具有良好收益性与流动性的金	结构性存款指以企业的存款作为本金, 挂	各类债券、同业资产、货币市场工具及其他	合伙企业份额, 如存在限制资金, 则可以投资于私

围、对象	支持证券、债券远期、利率衍生品、理财直接融资工具、信托计划、债权投资计划、资产管理计划（包括但不限于券商、保险、基金等）、货币市场基金、债券型基金、其他公募基金及其他投资工具	融工具，包括银行存款、货币市场工具、债券类产品、其他固定收益类资产、新股申购等	钩利率、汇率、股票指数、商品价格等金融市场指标的创新型存款产品	符合监管要求的资产等金融资产	募基金(含私募基金等)、银行理财产品、货币基金及其他财产权利等
购买金额	115,500,000.00	46,000,000.00	40,000,000.00	6,000,000.00	50,000,000.00
期末余额	25,000,000.00	46,000,000.00			
收益金额	303,576.82	赎回时结息，本期未有赎回	126,666.66	24,723.29	1,485,452.05
收益率（年化）	3.31%	4.06%[注]	3.80%	4.64%	3.30%
产品类型	开放式，每月15号结息	开放式	固定期限，到期赎回	开放式	开放式

[注]：该理财产品赎回时结息，本期未有赎回，年化收益率根据期后赎回时结算的收益总额按持有天数分摊应归属于本期的部分计算预期收益率。

(4) 2016 年度

产品名称	“赢家”易精灵理财产品（GKF12001 期）
出售方	上海银行股份有限公司
理财产品投资范围、对象	各类债券、回购、拆借、借款、存款、现金、资产支持证券、债券远期、利率衍生品、理财直接融资工具、信托计划、债权投资计划、资产管理计划（包括但不限于券商、保险、基金等）、货币市场基金、债券型基金、其他公募基金及其他投资工具
购买金额	105,100,000.00
期末余额	35,000,000.00
收益金额	337,930.79
收益率(年化)	2.84%
产品类型	开放式，每月15号结息

报告期末，公司持有的理财产品均为开放式理财产品，按照产品说明书的约定，可随时赎回，由于上述理财产品收益浮动，无公开交易市场，公允价值不能可靠确定且与成本预计差异不大，故在 2016 至 2018 年，公司将其列报于可供出售金融资产，出于谨慎考虑，按成本进行后续计量，在实际收到时确认投资收益，期末公允价值变动为 0。

2019 年，公司执行新金融工具准则，按照新金融工具准则的要求，将上述理财产品分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，新金融工具准则要求金融资产采用公允价值计量，考虑到 2018 年末公司持有的银行理财产品在期后均已赎回或结息，故按照成本加预期持有期间收益作为 2019 年初银行

理财产品的公允价值；考虑到公司持有的私募基金理财产品（杭商望山 2 号私募基金）风险较小，故按照出售方出具的私募基金理财的净值报告显示的净值作为 2019 年初私募基金理财产品的公允价值，自 2019 年 1 月 1 日起调整上述理财产品的列报和计量，将上述理财产品列报于交易性金融资产并确认公允价值变动，将 2019 年初公允价值变动调整至期初留存收益。

2019 年 6 月 30 日持有的理财产品列报于交易性金融资产并确认当期公允价值变动损益 3,557,547.44 元。

2. 披露是否存在关联方占用资金的情况

（1）银行理财产品及结构性存款

报告期各期内，公司分别与上海银行股份有限公司、宁波银行股份有限公司及中国光大银行签订银行理财产品协议，购买银行发行的理财产品。2017 年及 2018 年，公司分别与中国光大银行与宁波银行股份有限公司签订结构性存款投资协议，购买其结构性存款产品。公司购买的理财产品主要投资于固定收益工具等金融产品；公司购买的结构性存款是以企业的存款为本金，挂钩利率、汇率、股票指数、商品价格等金融市场指标的创新型存款产品。公司与相关金融机构不存在关联关系，且银行的信用一般较好，监管环境严格，近年来中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会及国家外汇管理局联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（简称“资管新规”）加强了对这类产品的监管，银行在重点监管范围内。公司未购买关联方发行的理财产品或者关联方委托银行发行的理财产品。因此公司资金不存在因购买银行理财产品而被关联方占用的情况。

（2）私募基金理财产品

报告期各期，公司与杭商资产管理（杭州）有限公司签订了《杭商望山 2 号私募基金》投资合同、《杭商望山三号私募基金》投资合同。私募基金管理人均为杭商资产管理（杭州）有限公司，已于 2014 年 5 月 20 日完成私募投资基金管理人登记（登记编号为 P1002092）。

杭商望山 2 号私募基金已于 2017 年 1 月 17 日完成股权投资基金备案（基金编号为 SR1076），杭商望山三号私募基金已于 2017 年 6 月 30 日完成私募证券投资基金备案（基金编号 SW0909）。

截至本问询函回复出具之日，杭商资产管理（杭州）有限公司股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	浙江网新财资工程管理有限公司	400.00	40.00
2	浙江创新发展资本管理有限公司	400.00	40.00
3	杭州国海实业投资有限公司	200.00	20.00
	合计	1000.00	100.00

通过相关工商资料查询，杭商资产管理（杭州）有限公司股东及其高级管理人员与公司不存在关联关系。

杭商望山2号私募基金主要投资于合伙企业份额，如存在闲置资金，则可以投资于资产管理计划（含私募基金等）、银行理财产品、货币基金及其他财产权利等。截至2019年6月30日，杭商望山2号私募基金投资账面余额为8,000.00万元。

杭商望山三号私募基金主要投资于权益类资产、信托计划份额、合伙企业份额、资产管理计划（含私募基金等）、银行理财产品、货币基金及其他类财产权利等。截至2019年6月30日，杭商望山三号私募基金投资账面余额为7,000.00万元。

截至本问询函回复出具之日，杭商资产管理（杭州）有限公司出具无关联说明：公司持有的杭商望山2号私募基金及杭商望山三号私募基金不存在借出资金给泽达易盛关联方的情况，也不存在投入泽达易盛关联方项目的情况。

综上，公司不存在因购买理财产品而被关联方占用资金的情况。

（二）公司的短期借款是否有抵押或质押，公司如何获得短期借款，公司在存在短期借款的同时还购买大额理财产品的原因及合理性

1. 公司的短期借款是否有抵押或质押

借款方	贷款银行	贷款金额（万元）	贷款合同编号	借款起始日	借款到期日	担保方	担保金额（万元）	担保合同编号
苏州泽达	江苏银行苏州新区支行	300	JK031515000169	2015年3月31日	2016年3月28日	刘雪松	300	BZ031515000089
苏州泽达	江苏银行苏州新区支行	300	JK031516000514	2016年3月30日	2016年9月29日	刘雪松	300	BZ031516000113
苏州泽达	宁波银行苏州分行	200	07501LK20168034	2016年3月24日	2017年3月24日	刘雪松	200	07501BY20168047

苏州泽达	江苏银行苏州新区支行	300	JK031517000020	2017年3月29日	2018年2月26日	刘雪松	300	BZ031517000006
苏州泽达	江苏银行苏州新区支行	500	JK031518000594	2018年6月1日	2021年5月22日	刘雪松	500	BZ031518000238
苏州泽达	江苏银行苏州新区支行	500	JK031519000835	2019年6月21日	2020年6月20日	刘雪松	500	BZ031519000381

报告期内，公司短期借款不存在抵押或者质押的情况。公司短期借款均由关联方刘雪松进行担保。短期借款的担保情况具体如下：

报告期各期末，发行人银行短期借款每笔贷款金额较小且贷款笔数较少。截至2019年6月30日，公司银行短期借款余额为500万元。

2. 公司如何获得短期借款，公司在存在短期借款的同时还购买大额理财产品的原因及合理性。

报告期内，苏州泽达凭借姑苏区创新创业领军人才及高新技术企业资质，获得当地商业银行“苏科贷”贷款资格及“人才贷”贷款资格。“苏科贷”全称为江苏省科技成果转化风险补偿专项资金贷款，是由省、地科技部门联合商业银行以低息贷款的方式支持科技型中小微企业发展的政策性贷款。“人才贷”为江苏银行为贯彻国家创新创业政策及进一步扶持科技人才创新创业设立的贷款业务。报告期各期，除了2016年宁波银行苏州分行该笔贷款为普通银行贷款外，江苏银行的银行贷款均为“苏科贷”或“人才贷”。

报告期各期内，苏州市科技局和苏州高新区为推进企业科技创新，向符合条件的企业给予科技贷款的贷款贴息。苏州泽达符合申请科技贷款贴息的相关条件。因此，由于各项贷款政策的优惠，苏州泽达短期借款的实际利率较一般银行短期贷款利率低，报告期内已结清的贷款利率和贴息情况如下：

贷款银行	借款金额 (万元)	借款起始日	借款到期日	合同贷款利率	贴息后实际 贷款利率
江苏银行苏州新区支行	300	2015年3月31日	2016年3月28日	6.42%	3.22%
江苏银行苏州新区支行	300	2016年3月30日	2016年9月29日	5.22%	2.88%
宁波银行苏州分行	200	2016年3月24日	2017年3月24日	7.20%	3.55%
江苏银行苏州新区支行	300	2017年3月29日	2018年2月26日	4.35%	1.24%
江苏银行苏州新区支行	500	2018年6月1日	2019年5月22日	4.35%	2.31%

注：贴息后实际贷款率=（借款合同利息-对应的贴息）/贷款天数*365/借款本金，其中对应的贴息为支付利息的次年收到，2019年对应的贴息系根据贴息政策进行测算。

报告期各期内，购买投资产品的主体为泽达易盛及浙江金淳。公司短期借款借款人均为子公司苏州泽达，一方面，苏州泽达系统集成业务占比较大，需要足够的资金用于采购硬件材料等，公司 2016 年收购苏州泽达时，苏州泽达即存在短期借款；另一方面苏州泽达作为独立法人，在享有各项贷款优惠政策的前提下，公司从资金使用效率角度出发，苏州泽达短期借款金额较小且苏州泽达贴息后实际贷款利率基本低于公司理财收益率。因此，公司全资子公司苏州泽达存在银行贷款具有合理性。

（三）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）获取理财产品说明书和基金产品净值报告等相关合同资料，了解理财产品的投资对象及比例、风险特征、预期收益率等基本信息；

（2）复核申报期各期理财产品的投资收益，计算年化收益率并对比理财产品说明书上的预期收益率，分析其投资收益的准确性；

（3）向理财产品出售方发函询证申报期各期末理财产品余额和公允价值变动金额（如适用），按照执行新金融工具准则的要求计量期末理财产品账面价值；

（4）检查公司资金流水，从公开资料获取理财产品出售方及产品的相关信息

（5）获取基金管理公司出具的无关联说明，说明文件显示基金产品不存在借出资金给泽达易盛关联方的情况，也不存在投入泽达易盛关联方项目的情况；

（6）访谈相关人员，了解公司的借款性质以及如何获得银行借款；

（7）获取借款、担保合同，了解合同的相关条款，并按合同借款利率测算利息，分析公司利息支出金额的准确性；

（8）获取财政贴息相关文件，复核公司实际收到的贴息，结合公司利息支出，重新计算获得贴息后的实际借款利息和利率。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司已补充披露了与理财产品相关的基本情况、公允价值的计量方法、关联方资金占用情况和银行借款相关情况与我们理解的基本一致，通过比较贴息后实际借款利率和公司购买理财产品的平均收益率，因此从资金使用效率角度，公司全资子公司苏州泽达存在银行贷款具有合理性。

二十二、截至 2016 年末、2017 年末和 2018 年末公司的固定资产账面净值分别为 83.77 万元、91.81 万元和 676.93 万元。

请发行人披露（1）报告期内固定资产规模与生产能力的配比情况；（2）研发设备的具体含义，是否为发行人特有，可比上市公司不存在研发设备的原因，2017 年才开始存在研发设备的原因，发行人研发设备价值较低是否能支持发行人的研发活动；（3）2018 年固定资产中的电子设备大幅增加的原因，与发行人业务的匹配关系，发行人的生产经营是否出现重大变化。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

（一）报告期内固定资产规模与生产能力的配比情况

报告期内，公司固定资产与销售收入的量化关系如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	较上年变动比例 (%)	金额	较上年变动比例 (%)	金额
电子设备原值	690.09	666.13	720.26	81.21	196.71	27.37
运输设备原值	124.81	124.81	9.07	114.43	-10.90	128.43
办公设备原值	59.29	48.49	53.99	31.49	25.86	25.02
研发设备原值	9.04	9.04		9.04	100.00	
固定资产原值	883.23	848.47	259.26	236.17	30.61	180.82
主营业务收入	10,318.99	20,227.73	63.34	12,383.50	71.54	7,219.11
单位固定资产产值 (收入/原值合计)	11.68	23.84	-54.53	52.43	31.34	39.92

公司致力于从事医药健康产业链的信息化服务，主营业务包括定制软件开发、系统集成及技术服务，按照客户个性化需求提供智慧医药、智慧农业和智能工厂的整体解决方案。公司属于技术密集型企业，公司的产出主要是取决于人员而非固定资产，因此固定资产净值占总资产的比例较低，2016 年度，2017 年度，2018 年度和 2019 年 6 月末，固定资产净值占总资产的比例分别为 0.49%、0.39%、1.67%和 1.42%。2019 年 6 月末，固定资产的主要构成包括公司于 2018 年为项目购入的视频存储设备和高清网络球等电子设备，公司员工使用的笔记本等电子设备，乘用车等运输工具及文件柜等办公设备，固定资产的总体规模与公司的经营规模相适应。对公司新增的视频存储设备和高清网络球设备的说明请参见本题回复之“（三）2018 年固定资产中的电子设备大幅增加的原因，

与公司业务的匹配关系，公司的生产经营是否出现重大变化”。

（二）研发设备的具体含义，是否为公司特有，可比上市公司不存在研发设备的原因，2017 年才开始存在研发设备的原因，公司研发设备价值较低是否能支持公司的研发活动

公司的研发设备包括蒸汽锅炉、离心机、恒温恒湿机和水处理器，主要用于公司制药过程的工艺优化及质量控制的研究。公司所从事信息化服务，营业收入主要依靠研发和技术人员基于电脑等电子设备的开发工作和服务工作，因此公司的固定资产总体规模较小。2017 年公司根据当时的研发需要，采购了蒸汽锅炉、离心机等研发设备，用于中药生产研发活动中对蒸汽压力、纯化过程离心转速的测量，以及对有效期确认等工艺研究中参数的摸索及检测。公司对研发支出有相应的审批程序，后期公司将根据研发项目的推进，再考虑与研发需求相匹配的设备投入。

公司的研发设备主要是用于中药生产工艺中关键工艺和质量控制参数的研究，同行业可比上市公司的主营业务中不涉及中药生产工艺的相关研究，因而没有类似的研发设备。目前公司已经构建了一支专业基础扎实、多学科综合发展的研发团队，通过对上下游行业和市场需求的深刻理解实现研发成果的产业化运用，提高研发投入的产出效率。虽然当前研发设备总值较低，但公司通过提高研发投入、优化研发团队，使得研发能力的不断提升。

（三）2018 年固定资产中的电子设备大幅增加的原因，与公司业务的匹配关系，公司的生产经营是否出现重大变化

公司 2018 年新增采购的电子设备主要包括视频存储设备和高清网络球设备共计 562.05 万元。采购量较大的原因是公司在 2018 年与中国电信嘉兴分公司签订了嘉兴市秀洲区公安智慧监管改造项目的合同，双方利用各自资源优势合作运营，为秀洲区公安监管项目提供技术服务。双方的项目分工为：中国电信负责项目洽谈和网络提供、基础维护等服务；公司负责设施采购、现场集成服务、管理及平台等服务，采购的监控设备所有权由公司所有，计入电子设备。项目结算方式为：自项目交付运营起，中国电信每季度按照当季度实际收到用户费用的约定比例计算分成给公司。

公司在该项目中主要是提供技术服务，包括监控平台的集成安装、运营管理

和后期维护的工作，属于公司一直都在从事的智慧政务的业务范围，公司的生产经营没有出现重大的变化。

（四）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）了解与固定资产采购相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）对新增大额固定资产采购进行核查，以抽样方式检查与固定资产采购相关的支持性文件，包括采购合同，验收单，发票，付款水单，入库单、出库单等；

（3）对固定资产的主要供应商进行实地访谈，了解双方合同的履行情况，采购价格的确定方式，固定资产的交付、验收方式等情况；

（4）获取公司的固定资产清单，将固定资产清单的金额与分类账和总账核对，检查固定资产类别和来源情况，对固定资产的原值，折旧额和净值进行测算；

（5）分析固定资产与销售收入的配比情况，根据公司的业务模式分析其合理性；

（6）获取固定资产盘点表，对固定资产实施现场抽查盘点，观察固定资产的使用情况；

（7）访谈公司研发部门人员，了解公司研发活动的开展方式，采购研发设备的内容，采购的原因以及研发设备的具体用途；

（8）对客户中国电信股份有限公司嘉兴分公司的项目负责人进行实地访谈，了解双方的合作形式，合同的履行情况，公司提供服务的质量等情况；

（9）对中国电信股份有限公司嘉兴分公司的销售项目进行核查，对与客户签订的合同，付款通知单，发票，收款水单等支持性文件进行检查。

2. 核查意见

经核查，我们认为，报告期内公司固定资产规模与生产能力相匹配；公司购入的研发设备主要是用于与中药生产工艺相关的研究，由于同行业可比上市公司没有在该领域的研究，所以不存在类似的研究设备；公司的研发活动与研发模式相适应；2018年固定资产中的电子设备大幅增加主要是为了新的销售项目而购置的设备，公司的生产经营没有发生重大变化。

二十三、截至 2016 年末，2017 年末和 2018 年末，公司无形资产净值分别为 1,954.46 万元、1,709.73 万元和 2,675.64 万元，主要系软件、著作权和非专利技术。2018 年末公司无形资产增加主要系公司构建了通信云、数据流立方等多套系统以用于在推广的智慧医疗平台服务业务。2016 年度，公司对农业装备共性参数无线测控与传输系统研发项目的开发阶段支出进行了资本化。

请发行人：（1）披露无形资产中的软件和非专利技术的具体情况，说明资产来源、摊销期限，及摊销期限是否合理；（2）结合当期研发支出的发生情况，披露报告期各期末开发支出的金额变动与无形资产的匹配关系，2016 年的开发支出的最终去向；（3）充分披露发行人各项研发支出资本化的具体时点、各项开发支出结转为无形资产的具体时点及相关金额，是否符合行业惯例和实际情况，是否存在研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔过长的情形，并结合《企业会计准则》的要求，逐项披露相关时点、会计处理方式等是否符合规定；（4）按照审核问答的要求对研发相关内控、研发支出资本化等情况进行进一步信息披露。请发行人按照支付对象，说明研发支出资本化后具体构成、性质、金额及支付频率等，资本化后归集是否真实合理，是否存在将不应资本化支出资本化的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查。另请保荐机构、申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第 7 个问答和第 14 个问答的相关规定对研发相关事项发表核查意见。（问询函第 49 条）

（一）披露无形资产中的软件和非专利技术的具体情况，说明资产来源、摊销期限，及摊销期限是否合理

1. 截至 2019 年 6 月 30 日，公司无形资产包括软件、非专利技术和著作权，具体情况如下：

单位：元

类型	名称	原值	累计摊销	资产来源	摊销期限	备注
软件	随锐会见通信云软件 V4.0	10,327,586.22	602,442.54	外购	10 年	2018 年新增

	邦盛数据流立方系统软件（企业增强版）V1.0	1,206,896.60	80,459.76	外购	10年	2018年新增
	科技 PipeACE 系统软件 V1.0	689,655.20	45,977.04	外购	10年	2018年新增
非专利技术	生产工艺关键质量属性参数辨识技术，中药提取过程温度均匀性控制技术，中药浓缩过程温度与真空度稳态控制技术，醇沉过程乙醇浓度在线检测技术，酒精回收过程乙醇浓度和吸光度在线检测技术，中药生产过程在线色谱检测技术组合	6,393,709.63	3,651,773.97	企业合并增加	10年	2016年新增
著作权	易盛中药材 GSP 进销存系统软件 V1.0	300,000.00	165,000.00	外购	10年	
	易盛食品药品网络管理信息系统 V1.0	1,000,000.00	550,000.00	外购	10年	
	易盛环境温湿度实时监控软件 V1.0	800,000.00	320,000.00	外购	10年	
	易盛医疗器械进销存管理系统软件 V1.0	1,050,000.00	420,000.00	外购	10年	
	易盛智慧粮仓实施监管系统软件 V1.0	600,000.00	240,000.00	外购	10年	
	易盛场所式慢病管理系统软件 V1.0	600,000.00	240,000.00	外购	10年	
	易盛可视化远程智能监管终端系	5,500,000.00	2,200,000.00	外购	10年	

	统软件 V1.0					
	易盛餐饮服务单位食品安全管理系统软件 V1.0	1,600,000.00	640,000.00	外购	10年	
	易盛协同办公管理系统软件 V1.0	450,000.00	180,000.00	外购	10年	
	易盛餐饮安全网上监管系统软件 V1.0	2,800,000.00	1,120,000.00	外购	10年	
	易盛保健食品化妆品网上监管平台软件 V1.0	950,000.00	380,000.00	外购	10年	
	易盛药品助手系统软件 V1.0	850,000.00	340,000.00	外购	10年	
	易盛移动办公系统软件 V1.0	800,000.00	320,000.00	外购	10年	
	金淳信息无人机喷洒系统 V1.0	721,873.33	222,577.57	外购	10年	2016年新增
合计		36,639,720.98	11,718,230.88			

公司在取得无形资产时即分析判断其使用寿命，估计上述无形资产为企业带来经济利益的期限为10年，故将上述无形资产的摊销期限定为10年。

2. 经查询，同行业可比上市公司无形资产摊销期限具体情况如下：

公司名称	无形资产名称	摊销期限	依据
卫宁健康	计算机软件	10年	预计受益年限
和仁科技	软件	3-5年	在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统地摊销
创业慧康	专利权	10年	在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统地摊销，
创业慧康	软件	5-10年	
浪潮软件	非专利技术	3-8年	预见该资产为公司带来经济利益的期限或确定的使用期限

同行业可比上市公司对无形资产摊销期限各有差异，但均按照企业会计准则规定并结合公司特点，按该无形资产预期为企业带来经济利益的年限确定摊销期限，公司的无形资产在使用寿命内按照与其有关的经济利益的预期实现方式确定

摊销期限，摊销期限与同行业接近，符合企业会计准则的规定，摊销期限合理。

(二) 结合当期研发支出的发生情况，披露报告期各期末开发支出的金额变动与无形资产的匹配关系, 2016 年的开发支出的最终去向

1. 申报期内公司研发支出的发生情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年度	2016 年度
研发支出	918.61	1,707.05	761.64	931.83
其中：资本化支出			-188.93	188.93
其中：费用化支出	918.61	1,707.05	950.57	742.89

报告期各期内，鉴于谨慎原则，公司研发支出均为费用化，其中 2016 年资本化支出 188.93 万元在 2017 年根据市场需求发生变化，将其转入当期损益。

2. 各期末开发支出的金额变动与无形资产的匹配关系，2016 年的开发支出的最终去向

申报期内，公司仅在 2016 年对农业装备共性参数无线测控与传输系统项目相关研发支出进行了资本化，在 2017 年由于市场需求发生变化，将上述开发支出转入当期损益，未结转无形资产。

公司控股子公司浙江金淳因市场需求于 2016 年 2 月 20 日对农业装备共性参数无线测控与传输系统进行研发立项，该研发项目主要研制基于嵌入式技术和虚拟仪器技术设计的多种无线传输方式的农业装备共性参数测控系统，用以解决农业装备检测设备田间测试工作可靠性差、传统测试仪器功能单一及缺乏智能化数据处理等问题，实现集智能型农业装备共性参数采集、无线传输平台、计算机无线接收与处理于一体，可以有效地提升农业装备的质量和自动化水平。

该研发项目自 2016 年 2 月 20 日开始投入研发，至 2016 年 4 月 30 日完成了项目计划编制、需求调研、制作原型、建立需求跟踪矩阵、建立用户需求基线、业务架构设计、建立概念数据模型、系统架构设计方案、概要设计方案、数据库设计方案等研究事项，并将由此产生的研究阶段支出计入当期损益。

自 2016 年 5 月起，公司对该研发项目进行了系统设计评审、系统架构设计、开发、测试、运行，并对此开发阶段产生的支出进行了资本化，由于当时未取得相关著作权，这部分费用列入开发支出。2017 年虽然取得了著作权，但市场需

求发生变化，销售前景不明朗，收益产生有极大的不确定性，公司从谨慎性考虑，将相应的这部分开发支出转入当期损益。

（三）充分披露公司各项研发支出资本化的具体时点、各项开发支出结转为无形资产的具体时点及相关金额，是否符合行业惯例和实际情况，是否存在研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔过长的情形，并结合《企业会计准则》的要求，逐项披露相关时点、会计处理方式等是否符合规定

申报期内，公司仅在 2016 年对农业装备共性参数无线测控与传输系统项目相关研发支出进行了资本化，具体资本化时点为完成系统设计评审，进入系统开发、软件开发、项目测试。在 2017 年由于市场需求发生变化，将上述开发支出转入当期损益。申报期内，公司不存在开发支出结转为无形资产的情况。

根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》的规定，企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

1. 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
2. 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
3. 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；
4. 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
5. 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

报告期内，公司计入开发支出的农业装备共性参数无线测控与传输系统著作权研发项目资本化时点的具体依据见下表：

资本化条件	农业装备共性参数无线测控与传输系统	是否满足
完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性	该研发项目的便携式农业装备共性参数测控仪设计、无线传输系统设计、便携式测控仪软件设计和上位机软件设计均通过评审并完成设计。项目的研发过程中不存在技术障碍，没有技术上的不确定性，系统功能满足预计的各项技术指标，研发成功的可能性较高，完成该无形资产以使其能够使用在技术上具有可行性。	是

具有完成该无形资产并使用或出售的意图	公司主营业务包括智慧农业物联网设备及软件开发、销售。公司在审批该项目时，通过审查项目立项报告，研究了项目与公司方向匹配度、市场需求、研发可行性等，考虑了降低研发风险的措施，并确立了最终实现智慧农业物联网设备及软件的以上市销售为目标。因此公司具有完成该无形资产并使用的意图。	是
无形资产产生经济利益的方式,包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场,无形资产将在内部使用的,应当证明其有用性	公司通过市场调研分析认为,智慧农业市场增长迅速,物联网设备在智慧农业方面的应用前景广阔,本项目研制的基于嵌入式技术和虚拟仪器技术设计的多种无线传输方式的农业装备共性参数测控系统,可以解决农业装备检测设备田间测试工作可靠性差、传统测试仪器功能单一及缺乏智能化数据处理等问题,实现集智能型农业装备共性参数采集、无线传输平台、计算机无线接收与处理于一体,可以有效地提升农业装备的质量和自动化水平。因此该无形资产能够产生经济利益。	是
有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产	公司研发立项时,综合考虑了该项目的市场前景、技术方案、现有的技术和业务基础、知识产权等方面,并配置了相应的研发团队、研发设备、财务、人力等资源。因此公司有足够的技术、财务资源和其它资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产。	是
归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	开发阶段的开支主要包括相关人员的人工薪酬、差旅费、办公费、材料费、固定资产折旧等支出。公司根据相关会计准则和内部研发管理制度及研发费用管理制度,针对不同项目的开发阶段的支出独立、分类进行核算,在财务系统中设置辅助明细帐分别登记各项明细数据。所以该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。	是

公司农业装备共性参数无线测控与传输系统著作权研发项目资本化时点符合企业会计准则的规定。

（四）按照审核问答的要求对研发相关内控、研发支出资本化等情况进行进一步信息披露。请公司按照支付对象，说明研发支出资本化后具体构成、性质、金额及支付频率等，资本化后归集是否真实合理，是否存在将不应资本化支出资本化的情形

1. 按照审核问答的要求对研发相关内控、研发支出资本化等情况进行进一步信息披露

（1）研发相关内控详见本说明之“十八、（一）研发内控制度及其执行情况”。

（2）研发支出资本化情况

报告期内，公司仅将农业装备共性参数无线测控与传输系统研发项目在2016年进行了研发支出资本化。项目研究阶段产生的研发支出均为费用化；项目开发阶段过程中，公司根据当时项目情况逐条对照企业会计准则关于研发支出资本化的条件，符合企业会计准则关于研发支出资本化的规定。

公司已完成该项目的研发，并于2017年6月19日取得了软件著作权登记证书，由于市场需求发生变化，销售前景不明朗，上述项目并未投入使用，没有产生经济利益，公司从谨慎性考虑，2017年将相应的这部分开发支出转入当期损益。

2. 请公司按照支付对象，说明研发支出资本化后具体构成、性质、金额及支付频率等，资本化后归集是否真实合理，是否存在将不应资本化支出资本化的情形

2016年，公司根据当时市场情况将农业装备共性参数无线测控与传输系统在开发阶段的研发支出进行了资本化，具体构成、性质、金额、支付对象及支付频率如下：

单位：万元

项目	构成	性质	资本化金额	支付对象	支付频率
农业装备 共性参数 无线测控 与传输系 统	委托外部研 究开发费用	委托外部机构开 展的与农业装备 研发相关的开发 费等	170.00	苏州工业技 术研究院	完成系统开 发后10日内 支付90%，系 统验收通过 并运行三个 月后10日内 支付剩余10%
	职工薪酬	直接从事研发活 动的研发人员及 其他相关人员的 工资、社保及公 积金费用	17.99	参与相关研 发工作的员 工	按月支付
	房租水电	与研发活动相关 的其他费用	0.94	第三方服务 单位	按月分摊
合计			188.93		

公司研发支出资本化归集均为开发阶段与项目直接相关符合资本化要求的

费用，2016 年当年不存在将不应资本化支出资本化的情形；2017 年，由于市场需求发生变化，销售前景不明朗，收益产生具有极大不确定性，公司从谨慎性考虑，2017 年将上述开发支出转入当期损益。

（五）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）取得无形资产明细表，根据无形资产明细表逐项取得其购买相关凭证及发票核查资产来源；根据摊销年限重新计算无形资产累计摊销金额。查询同行业可比上市公司无形资产摊销年限，分析其差异合理性；

（2）取得研发支出明细账，查看报告期内公司研发支出费用化与资本化情况。

（3）取得访谈研发技术中心负责人及财务相关负责人，了解 2016 年研发项目农业装备共性参数无线测控与传输系统项目资本化时点、资本化原因及 2017 年将对应资本化金额转入 2017 年度损益的原因及合理性；

（4）取得访谈研发技术中心负责人及财务相关负责人，了解公司的研发体系，研发相关的内控流程，研发费用的核算体系，获取公司研发相关的内控制度文件，确认公司已经按照相关要求制定了较为完善的研发内控制度，获取公司的研发项目立项资料和内部验收报告等资料，检查研发项目已按内部控制规定执行；

（5）取得发行人的研发费用台账，检查与公司研发费用支出相关的支持性文件，并核查是否跨期，检查研发费用准确、及时地归集到了对应的项目；详细查看了研发支出资本化项目的具体构成、性质、金额及支付频率等。

2. 核查意见

经核查，我们认为，无形资产中的软件和非专利技术资产来源真实、摊销期限合理；报告期各期末，公司不存在开发支出转为无形资产的情况；2016 年末的开发支出由于农业装备共性参数无线测控与传输系统著作权研发项目开发阶段资本化形成，但由于 2017 年市场情况发生变化，公司出于谨慎考虑，将上述开发支出转入当期损益；根据研发费用台账，资本化后归集真实合理，不存在将不应资本化支出资本化的情形。

（六）另请保荐机构、申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行

上市审核问答》第 7 个问答和第 14 个问答的相关规定对研发相关事项发表核查意见

1. 《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第 7 个问答规定：

(1) 保荐机构及申报会计师应对报告期内公司的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表核查意见。

(2) 保荐机构及申报会计师应对公司研发相关内控制度是否健全且被有效执行进行核查，就以下事项作出说明，并发表核查意见：

1) 公司是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；

2) 是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制；

3) 是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；

4) 报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；

5) 是否建立研发支出审批程序。

我们对上述事项进行了逐一核查，核查结果如下：

(1) 对报告期内公司的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表核查意见

1) 针对公司研发投入归集、相关数据来源及计算的核查，我们的核查过程主要包括：

①获取并编制研发费用明细表，复核其加计数是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；

②结合职工薪酬的核查，确定计入研发费用的职工薪酬金额是否恰当、准确；

③对相关研发项目的研发立项文件、委托外部研发合同、验收单、付款凭证等进行查验，检查委托外部研发费用确认是否真实、完整；

④抽查研发项目的领料单，检查研发项目领料是否与领料单一致；抽查研发项目的领料单与研发物料需求表，检查耗材与研发项目是否匹配；

⑤检查研发费用的差旅费、办公费列支为研发部门发生的真实性，有无超过范围，会计处理、计算是否正确；

⑥针对大额或重要的费用，检查费用的开支标准是否符合有关规定，计算是

否正确，原始凭证是否合法，会计处理是否正确；

⑦检查与公司研发费用支出相关的支持性文件，确定有无跨期或不合理事项。

2) 核查意见

经核查，我们认为，报告期内公司研发投入相关核算及会计处理符合企业会计准则的相关规定，研发投入归集正确，相关数据来源均有可靠依据且计算合规。

(2) 对公司研发相关内控制度是否健全且被有效执行进行核查，就以下事项作出说明，并发表核查意见：

1) 公司是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；

公司已建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控各项目各个进展阶段。公司研发项目的具体流程如下：

①立项阶段

技术中心汇总各部门的研发需求，进行深层次、全方位的调研，提出初步筛选意见，报技术中心总经理。技术中心总经理牵头组织各事业部总经理、技术负责人进行立项评审。由项目负责人组织编写《研发立项报告》，写明项目的预算投入金额、人员、开发期间等，报事业部总经理、技术负责人审批。

②设计阶段

设计阶段由公司研发部主导，明确项目方案、项目负责人以及项目人员。研发部根据需求说明书和开发计划制定需求规格书，安排研发人员及工作内容，完成系统概要设计、系统数据库设计、系统详细设计等，并编写设计方案。

③研发阶段

研发阶段中，项目负责人依据项目计划，按任务、时间和经费使用要求，组织专业技术人员进行研发工作。完成项目系统的架构、代码实现、集成调试、测试版本部署等工作，开发人员依照需求规格书对测试版本的功能、性能等方面进行自测，并进行缺陷修正和相应优化。

④测试阶段

测试人员编写测试计划、测试用例，对系统进行全面测试，根据对内测版本的测试与验证结果，对整体测试结果提交测试报告，经过研发部的修正优化及回

归测试后，确定出可发布版本，审核通过后即进入产品发布流程。

公司研发项目在研发周期中均有相关人员有效监管及研发项目进展跟踪，每个阶段对研发项目技术上的可行性进行合理评估，最后测试阶段经过修正优化及回归测试后，确定可发布版本。

2) 是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制

公司已建立与研发项目相对应的人财物管理机制。对于研发人员的管理，公司建立了招聘、录用、上岗、离岗、解聘等环节的内部控制制度，并和部门研发人员签署了竞业限制合同。公司研发用计算机、服务器等设备也设置了密码登录等安防控制措施，严禁不相关人员登录计算机和服务器。

3) 是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行

公司制定了《研发投入核算管理制度》，已明确研发支出开支范围和标准，研发支出开发范围包括工资薪金、材料、委托外部研发费用、差旅费用、办公费用、其他费用等。公司按直接归属的费用和无法直接归属的费用分别进行处理，并在报告期内保持一致。

4) 报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形

报告期内，公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

5) 是否建立研发支出审批程序

公司制定了《研发投入核算管理制度》、《研发管理制度》等制度，对研发支出审批程序实行了有效的控制。

①研发费用中工资薪金支付，由研发项目经理进行每月的工时统计，报送人力资源专员，人力资源专员经与打卡系统核对后，编制工资汇总表和工时分摊表，由人力资源部门负责人、财务总监和总经理审批后，财务部门进行账务处理，并予以支付。

②研发费用中材料费、委托外部研发费，由研发项目经理提交申请，在采购部门提供供应商名录中刷选，然后研发部门负责人审核，经财务部会计、财务部经理、财务总监复核，总经理审批后，将报销原始单据和审批单交由财务人员进行账务处理，并予以支付。

③差旅费用、办公费用等报销支付，由研发人员提出申请，经研发项目经理审核，经研发部门负责人、财务部会计、财务部经理、财务总监复核，总经理审批后，将报销原始单据和审批单交由财务人员进行账务处理，并予以支付。

6) 对上述事项拟执行的主要核查程序

①取得了《泽达易盛（天津）科技股份有限公司研发管理制度》及《泽达易盛（天津）科技股份有限公司研发费用核算管理制度》，查阅研发管理制度和研发费用核算管理制度项下关于研发项目相对应人财物管理机制、研发支付范围的规定以及研发项目立项、执行及验收等环节的规定；

②获取公司的研发项目立项资料和内部验收报告等资料，检查研发项目已按研发管理制度执行；

③取得公司的研发费用台账，检查与公司研发费用支出相关的支持性文件，并核查是否跨期，检查研发费用准确、及时地归集到了对应的项目，查看研发费用支出单据按照研发费用核算管理制度中的审批权限均履行了审批程序。

7) 核查意见

经核查，我们认为，公司已建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；公司已建立与研发项目相对应的人财物管理机制；公司已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；报告期内公司已严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；公司已建立研发支出审批程序。

2. 《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第 14 个问答规定：保荐机构及申报会计师应关注以下事项，并对公司研发支出资本化相关会计处理的合规性、谨慎性和一贯性发表核查意见：

(1) 研究阶段和开发阶段的划分是否合理，是否与研发活动的流程相联系，是否遵循了正常研发活动的周期及行业惯例，并一贯运用，研究阶段与开发阶段划分的依据是否完整、准确披露；

(2) 研发支出资本化的条件是否均已满足，是否具有内外部证据支持。重点从技术上的可行性，预期产生经济利益的方式，技术、财务资源和其他资源的支持等方面进行关注；

(3) 研发支出的成本费用归集范围是否恰当，研发支出的发生是否真实，

是否与相关研发活动切实相关，是否存在为申请高新技术企业认定及企业所得税费用加计扣除目的虚增研发支出的情形；

(4) 研发支出资本化的会计处理与可比公司是否存在重大差异。

我们就公司研发支出资本化情况进行核查，核查结果如下：

公司已建立了《研发投入核算管理制度》，根据企业会计准则，公司将内部研究开发项目的支出区分研究阶段支出与开发阶段支出。对于公司内部的研究开发项目，研究阶段的支出，于发生当期归集后计入当期损益，开发阶段的支出在符合特定条件时予以资本化。报告期内，公司仅在 2016 年将农业装备共性参数无线测控与传输系统研发项目的开发阶段的研发支出金额资本化，2017 年由于市场情况发生变化，将其转入当期损益。除此之外，报告期内研发支出均为费用化。

(1) 研究阶段和开发阶段的划分是否合理，是否与研发活动的流程相联系，是否遵循了正常研发活动的周期及行业惯例，并一贯运用，研究阶段与开发阶段划分的依据是否完整、准确披露

农业装备共性参数无线测控与传输系统的研发项目业务流程分为两个阶段：①公司将可行性研究、系统设计、数据库设计方案、系统配套硬件的研究设计、软件应用研究设计作为研究阶段；②完成系统设计说明后，进入系统开发、软件开发、项目测试作为开发阶段。公司在项目研究阶段，进行项目预研及验证技术可行性；在项目开发阶段，项目成果形成具有较大的可能性。公司研究阶段和开发阶段的划分合理，遵循了正常研发活动的周期及行业惯例，并一贯运用。

(2) 研发支出资本化的条件是否均已满足，是否具有内外部证据支持。重点从技术上的可行性，预期产生经济利益的方式，技术、财务资源和其他资源的支持等方面进行关注

研发支出资本化的明细详见本说明之“二十三、(三)充分披露公司各项研发支出资本化的具体时点、各项开发支出结转为无形资产的具体时点及相关金额，是否符合行业惯例和实际情况，是否存在研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔过长的情形，并结合《企业会计准则》的要求，逐项披露相关时点、会计处理方式等是否符合规定”，报告期内，研发支出资本化的条件均已满足，符合企业会计准则的规定。

(3) 研发支出的成本费用归集范围是否恰当，研发支出的发生是否真实，是否与相关研发活动切实相关，是否存在为申请高新技术企业认定及企业所得税费用加计扣除目的虚增研发支出的情形

研发支出的成本费用归集范围详见本说明之“十八、（九）研发费用的确认依据、核算方法”，研发支出的成本费用归集范围恰当，研发支出的发生真实，与相关研发活动切实相关，企业所得税费用加计扣除情况见本说明之“十八、（十）报告期内研发费用加计扣除情况、与公司研发费用的差异情况、未申报加计扣除的研发费用对应的项目情况、公司的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况，研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可”，不存在为申请高新技术企业认定及企业所得税费用加计扣除目的虚增研发支出的情形。

(4) 研发支出资本化的会计处理与可比公司是否存在重大差异

同行业可比上市公司研发支出资本化的时点具体如下：

公司名称	研究阶段与开发阶段的划分	开发支出资本化条件
卫宁健康	<p>划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准</p> <p>A. 本公司将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。</p> <p>B. 在本公司已完成研究阶段的工作后再进行的开发活动作为开发阶段。</p>	<p>开发阶段的支出同时满足下列条件时，才能确认为无形资产：</p> <p>A. 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；B. 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；C. 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；D. 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；E. 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。</p>
和仁科技	<p>公司划分内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准：公司在开展景德镇区域医疗云平台、赣州市居民健康卡项目研究开发活动时，相关研发活动在完成项目调研、签订项目合同后开始资本化，在完成开发、取得项目收入时 停止资本化，并转入无形资产；在开展基于老军字一号 HIS 系统、PRIDE 系统完成对一体化 HIS/EMR 系统重新构建的 SMART</p>	<p>内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：(1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；(5) 归属于该无形资产开发阶段的支</p>

	HIS 项目开发时，开始资本化，在完成开发形成标准化产品达到交付条件时停止资本化，并转入无形资产。内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。	出能够可靠地计量。 在完成开发、取得项目收入时停止资本化，并转入无形资产。
创业慧康	划分研究阶段和开发阶段的标准：为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查阶段，应确定为研究阶段，该阶段具有计划性和探索性等特点。内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等阶段，应确定为开发阶段，该阶段具有针对性和形成成果的可能性较大等特点。结合软件行业研发流程及自身研发的特点，公司研发项目通过立项评审后进入开发阶段。开发项目达到预定用途后确认为无形资产核算。	内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：(1)完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；(2)具有完成该无形资产并使用或出售的意图；(3)无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；(4)有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；(5)归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。 开发项目达到预定用途后确认为无形资产核算。
浪潮软件	划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段的具体标准：公司根据行业的发展及客户的需求，进行项目预研，验证技术上的可行性，在该阶段，由于技术上存在较大不确定性，将其划分为研究阶段，内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；预研项目技术上得到验证后，公司开始内部立项并进行研发，该阶段符合资本化条件，将其划分为开发阶段。	开发支出转入无形资产需满足的条件： (1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。 本公司开发项目研发结束并经验收通过后，由开发支出转入无形资产。
泽达易盛	公司将项目可行性研究、系统设计、数据库设计、系统配套硬件的研究设计、软件应用研究设计作为研究阶段；系统开发、软件开发、项目测试作为开发阶段。	开发支出转入无形资产需满足的条件： (1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使

		用或出售该无形资产；(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。 开发项目研发结束并经验收通过后，由开发支出转入无形资产。
--	--	---

公司按照企业会计准则的规定结合项目开发流程对研发支出资本化进行了规定，与同行业相比无重大差异。申报期内，公司仅在 2016 年对农业装备共性参数无线测控与传输系统项目相关研发支出进行了资本化，在 2017 年由于市场需求发生变化，将上述开发支出转入当期损益。此外，公司自 2017 年起，出于谨慎性考虑，将研发支出全部费用化。

(5) 主要核查程序

1) 访谈研发技术中心负责人，了解公司研究阶段和开发阶段的划分依据、正常研发活动的周期及行业惯例，2016 年研发项目满足资本化条件的判断依据；

2) 取得公司的研发费用台账，检查与公司研发费用支出相关的支持性文件，并核查是否跨期，检查研发费用准确、及时地归集到了对应的项目；

3) 核查按项目归集的研发费用报销单据已由相应审批权限人员审批，检查相关报销事项在研发费用成本范围内；

4) 取得并检查公司每年的所得税汇算清缴报告及年度纳税申报表、《研发费用加计扣除的鉴证报告》等资料，获取并查看其报送给主管税务机关的《研发项目可加计扣除研究开发费用情况归集表》、《企业所得税优惠事项备案表》，与账面研发投入进行核对分析，复核经鉴证的加计扣除项目及金额是否满足相关法律法规的要求；核实加计扣除金额是否得到主管税务机关的认可；

5) 查阅同行业可比上市公司关于研究阶段和开发阶段的划分以及开发支出资本化条件，与公司进行比较，分析差异的合理性。

(6) 核查意见

经核查，我们认为，公司研究阶段和开发阶段的划分合理，与研发活动的流程相联系，遵循了正常研发活动的周期及行业惯例，报告期内除 2016 年仅有一个项目在开发阶段资本化外，研发支出均为费用化；2016 年当年项目研发支出资本化符合资本化条件，具有内外部证据支持；公司研发支出的成本费用归集范围恰当，研发支出的发生真实且与相关研发活动切实相关，不存在为申请高新技术企业认定及企业所得税费用加计扣除目的虚增研发支出的情形；研发支出资本化的会计处理与可比公司不存在重大差异。

二十四、2015年4月，公司购买了宁波网新易盛软件开发有限公司100%股权，股权取得成本为100.00万元，取得的可辨认净资产公允价值份额为96.51万元，差额3.49万元计入商誉。2016年3月，公司发行1,000万股份收购苏州泽达100%股权，该项收购为非同一控制下企业合并，苏州泽达的合并成本与其可辨认净资产的公允价值之间的差额415.82万元确认为商誉。

请发行人补充说明：（1）商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法；（2）相关商誉未计提减值准备的依据，及对报告期和未来期间经营业绩的影响；（3）对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第50条）

（一）商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法

根据企业会计准则，无论商誉是否存在减值迹象，公司于各资产负债表日均对商誉进行减值测试。

1. 商誉减值测试的方法

对包含商誉的资产组进行减值测试，如资产组的可收回金额低于其账面价值的，就确认相应的减值损失。根据企业会计准则，由于公司无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用的净额，因此公司商誉资产组的可回收价值为资产组预计未来现金流量现值。

2. 商誉减值测试的过程

各报告期资产负债表日，公司通过资产组宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素进行综合判断商誉存在资产减值的可能性。

公司商誉资产组的确定：公司合并取得商誉分别归属于收购宁波易盛和收购苏州泽达，因此公司将宁波易盛与商誉相关的全部资产和负债所形成的资产组为宁波易盛资产组，将苏州泽达与商誉相关的全部资产和负债形成的资产组为苏州泽达资产组。公司自购买日起按照一贯、合理的方法将由收购宁波易盛产生的商誉分摊至宁波易盛资产组，将由收购苏州泽达产生的商誉分摊至苏州泽达资产组。公司在认定资产组时，已经充分考虑管理层对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，宁波易盛资产组和苏州泽达资产组能

够独立产生现金流量。

公司商誉资产组的可回收价值为资产组预计未来现金流量现值。由于资产组所在的被收购子公司均持续经营，其存续期间为永续期，资产组内的主要资产商誉没有使用寿命期限，因此资产组的收益期为无限期。根据企业会计准则“建立在预算或者预测的基础上的预计现金流量最多涵盖5年”的相关规定，资产组在每期期末以未来5年为预计现金流量预测期基期，公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标编制未来5年现金流量，预测期以后的现金流量维持不变。由于资产组未来现金流量的风险程度与公司收购的子公司经营风险基本相当，因此现金流量预测使用的折现率以收购子公司的加权平均资本成本为基础经调整后确定。最后，按照预计未来现金流量的现值确定资产组的可回收价值，并与其账面价值和商誉之和进行比较，确认商誉是否计提减值准备。

2016年末、2017年末及2018年末，公司严格按照《企业会计准则第8号——资产减值》对由于收购苏州泽达和宁波易盛形成的商誉分别进行了商誉减值测试。2018年末，公司根据《会计监管风险提示第8号——商誉减值》要求，聘请了坤元资产评估有限公司对由于收购苏州泽达形成的商誉进行了专项的商誉减值测试评估。坤元资产评估有限公司采用收益法评估含商誉资产组的可回收价值，并于2019年4月22日出具了《泽达易盛（天津）科技股份有限公司商誉减值测试涉及的苏州泽达兴邦医药科技有限公司资产组价值评估项目资产评估报告》（坤元评报[2019]205号）。

3. 商誉减值的结果

经测试，报告期各期末，收购苏州泽达及宁波易盛而形成的商誉与其可辨认净资产账面价值之和均低于按上述过程测算的包含商誉的资产组可回收价值。因此申报期各期末，收购苏州泽达和宁波易盛而形成的商誉均不存在减值迹象，亦无需计提商誉减值准备。

（二）相关商誉未计提减值准备的依据，及对报告期和未来期间经营业绩的影响

报告期内，相关商誉未计提减值准备的依据为相关资产组预计未来现金流量现值大于资产组账面价值与商誉之和。2016年末、2017年末、2018年末及2019

年6月末，经商誉减值测试，宁波易盛资产组及苏州泽达资产组预计未来现金流量现值分别大于报告期各期末资产组账面价值与商誉之和，因此报告期各期末，商誉不存在减值，对报告期内的经营业绩不存在影响。根据目前资产组内外部经营情况及成长性，预计未来现金流量将保持一定增长率，因此商誉不存在减值迹象，不会对未来期间经营业绩产生影响。

（三）对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求

1. 商誉减值事项的会计处理及信息披露

（1）定期或及时进行商誉减值测试，并重点关注特定减值迹象

报告期各资产负债表日，公司通过资产组宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素判断并识别商誉减值迹象，并通过计算资产组预计未来现金流量折现的可回收金额和其账面价值和商誉之和比较，严格按照《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，于每年年末或报告期末进行商誉减值测试。

（2）合理将商誉分摊至资产组或资产组组合进行减值测试

报告期各期，公司合并报表商誉由公司收购宁波易盛和苏州泽达形成。公司将宁波易盛与商誉相关的全部经营性资产负债形成的资产组为宁波易盛资产组，将苏州泽达与商誉相关的全部经营性资产负债形成的资产组为苏州泽达资产组。公司自购买日起按照一贯、合理的方法将由收购宁波易盛产生的商誉分摊至宁波易盛资产组，将由收购苏州泽达产生的商誉分摊至苏州泽达资产组。公司在认定资产组时，已经充分考虑管理层对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，宁波易盛资产组和苏州泽达资产组能够独立产生现金流量。

（3）商誉减值测试过程和会计处理

公司采用预计未来现金流量现值估计可回收金额。宁波易盛及苏州泽达与商誉相关的资产负债与对应资产组的资产负债一致，并以此为基础预测未来现金流量，符合资产组的可收回金额与其账面价值的确定基础保持一致。公司对未来现金流量预测时，以资产的当前状况为基础，以税前口径为预测依据，根据公司历史数据、运营计划、行业数据、宏观经济运行状况等合理谨慎选取关键参数（包括但不限于销量、价格、成本、费用、预测期增长率、稳定期增长率等）。公司

使用的折现率为宁波易盛和苏州泽达的加权平均资本成本为基础经调整后确定，相关参数均参考报告期各期末的市场风险。在确定未来现金流量预测期时，建立在经管理层批准的最近财务预测数据基础上涵盖 5 年。最后按照预计未来现金流量的现值确定资产组的可回收价值，并与其账面价值和商誉之和相比较，确认商誉是否计提减值准备。

（4）商誉减值的信息披露

公司按照《企业会计准则》、《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定（2014 年修订）》（证监会公告〔2014〕54 号）的规定及要求，在财务报告附注中充分披露商誉减值测试信息。

综上，公司商誉减值的会计处理及信息披露符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求。

2. 审计情况

会计师在审计过程已根据《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的规定对商誉减值执行了恰当的审计程序。

3. 与商誉减值事项相关的评估

2019 年 4 月 22 日，坤元资产评估有限公司就由收购苏州泽达形成的商誉出具了《泽达易盛（天津）科技股份有限公司商誉减值测试涉及的苏州泽达兴邦医药科技有限公司资产组价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2019〕205 号），坤元资产评估有限公司关于苏州泽达实施了恰当的评估程序、进行了充分现场调查并对相关资料和数据进行核查验证，选取了恰当评估方法、评估模型与参数并得出恰当的评估结论。具体说明如下：

接受委托阶段：（1）项目调查与风险评估，明确评估业务基本事项，确定评估目的、评估范围和对象、评估基准日；（2）制定资产评估工作计划。

资产核实阶段：（1）评估机构根据资产评估工作的需要，向产权持有人提供资产评估申报表表样，并协助其进行资产清查工作；（2）了解产权持有人基本情况及苏州泽达资产组的资产状况，并收集相关资料；（3）审查核对产权持有人提供的资产评估申报表和有关测算资料；（4）根据资产评估申报表的内容进行现场核实和勘察，查阅资产购建、运行、维修等相关资料，并对资产状况进行勘查、记录；（5）查阅苏州泽达资产组的产权证、合同、发票等产权证明资料，核实资

产权属情况；(6)收集行业资料，了解产权持有人的竞争优势和风险；(7)获取产权持有人的历史收入、成本以及费用等资料，了解其现有的经营能力和发展规划；(8)收集并查验资产评估所需的其他相关资料。

评定估算阶段：(1)根据苏州泽达资产组资产的实际状况和特点，确定具体的估算思路；(2)开展市场调研、询价工作；(3)对苏州泽达资产组资产进行评估，测算其评估价值；(4)在产权持有人提供的未来收益预测资料的基础上，查阅有关资料，合理确定评估假设，形成未来收益预测。然后分析、比较各项参数，选择具体计算方法，确定评估结果。

结果汇总阶段：(1)分析各项参数合理性，检查评估结果，汇集评估底稿；(2)撰写资产评估报告，征求有关各方意见，内部复核，验证评估结果，评估结果的分析调整和资产评估报告的完善。

(四) 对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

(1) 取得收购苏州泽达、宁波易盛的股东大会、董事会资料、股权转让协议等，核查收购程序的合法合规性。

(2) 取得并查阅收购涉及的评估报告及报告期内合并财务报表，对评估结果及合并财务报表的商誉确认的准确性和合理性进行复核。

(3) 取得公司对宁波易盛资产组和苏州泽达资产组的商誉测试现金流量预测、评估报告等相关文件，复核相关预测数字及参数的合理性，检查可回收金额计算的正确性。

(4) 审阅公司财务报表是否按照《企业会计准则》和相关信息披露编报规则充分披露商誉减值及相关信息。

2. 核查意见

经核查，我们认为，公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》要求，每年年末对商誉减值进行测试，且商誉减值测试的方法、过程、结果以及可回收金额的确定方法是合理的；申报期内相关商誉未计提减值准备的依据充分；对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求。

二十五、公司预计负债为对联营企业鑫药盟未实缴出资部分对应的亏损。
因鑫药盟 2017 年和 2018 年净资产为负，对于已认缴未实际出资部分的股权对应的亏损公司于 2017 年确认预计负债 84.30 万元，于 2018 年确认预计负债 34.05 万元。

请发行人说明对鑫药盟的预计负债的计算方法，说明是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 51 条）

（一）公司对鑫药盟财务报表中预计负债的计算方法

2016 年 12 月 12 日，公司与浙江一本通信息技术有限公司、苏州新中亿投资咨询有限公司、杭州聚河科技有限公司投资设立杭州泽达鑫药盟信息科技有限公司（以下简称鑫药盟），注册资本 300.00 万元，公司认缴出资 100.80 万元，占其注册资本比例为 33.60%。

2017 年 2 月，公司实缴出资额 16.50 万元，占鑫药盟实收资本的比例为 50%，同时确认对鑫药盟长期股权投资初始投资成本 16.50 万元。截至 2017 年年末鑫药盟累计净亏损为-388.97 万元，按照泽达易盛认缴比例计算金额为-130.70 万元，超过公司认缴出资额 100.80 万元。公司根据鑫药盟亏损情况及认缴出资额承担的责任，泽达易盛做如下账务处理：

1. 根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》第十二条的规定：投资方确认被投资单位发生的净亏损，应当以长期股权投资的账面价值以及其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，投资方负有承担额外损失义务的除外。公司 2017 年确认长期股权投资-损益调整 16.50 万元，公司将长期股权投资账面金额冲减至零。

2. 根据《公司法》第三条规定：有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任。泽达易盛对鑫药盟按出资比例计算的亏损 130.70 万元，在公司认缴出资 100.80 万元的范围内承担责任；同时根据中国证监会会计部主办的《会计监管工作通讯》（二〇一七年第八期）的规定：对于未出资的股权投资后续计量的亏损部分，无论合同是否约定，根据法律规定，被投资企业的亏损已对公司形成了一项现时义务的，应确认负债。因此泽达易盛于 2017 年年末确认预计负债 84.30 万元（认缴出资额 100.80 万元减去已确认的亏损 16.50 万元）。

2018年11月，公司对鑫药盟认缴出资额变更为200.8万元，注册资本比例变更为20.08%，实缴出资额仍为16.50万元，按照鑫药盟截至2018年年末累计净亏损乘以公司认缴比例金额为-134.85万元，小于公司的认缴出资额，可以全部计提为预计负债。由于2017年年末长期股权投资账面价值已冲减至零，因此2018年末计提预计负债34.05万元（134.85万元减去2017年末已计提的预计负债84.30万元和2017年末已确认的投资损失16.50万元）。

2019年6月30日，公司对鑫药盟认缴出资额、认缴比例及实缴出资额均未发生变化，按照鑫药盟截至2019年6月30日累计净亏损乘以公司认缴比例金额为-159.20万元，由于2017年年末长期股权投资账面价值已冲减至零，因此2019年6月末计提预计负债24.35万元（159.20万元减去2018年末已计提的预计负债118.35万元和2018年末已确认的投资损失16.50万元）。

（二）请公司说明对鑫药盟的预计负债的计算方法符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第13号——或有事项》规定：与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。

根据《公司法》的相关规定，泽达易盛以其对鑫药盟认缴的出资额为限承担责任，因此公司在将以实缴出资额确认的长期股权投资账面价值冲减至零后，对已认缴出资额减去长期股权投资账面价值后的剩余金额确认为预计负债。公司对鑫药盟未实缴部分的出资额，在将来缴纳出资时，将导致经济利益流出企业，且该部分的金额能可靠计量。因此报告期内泽达易盛对于投资的联营企业鑫药盟净亏损在报表层面的预计负债计提符合《企业会计准则第13号——或有事项》对于确认预计负债的要求。

同时，根据中国证监会会计部主办的《会计监管工作通讯》（二〇一七年第八期）的规定：对于未出资的股权投资后续计量的亏损部分，无论合同是否约定，根据法律规定，被投资企业的亏损已对公司形成了一项现时义务的，应确认负债。根据上述规定，报告期内泽达易盛对鑫药盟投资亏损超过长期股权投资部分已认缴尚未出资金额对应的股权投资后续计量的亏损部分，应该确认为负债。

综上，报告期内泽达易盛对于投资的联营企业鑫药盟净亏损在报表层面确认预计负债的计算方法，符合《企业会计准则》的规定。

（三）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）获取并查阅鑫药盟工商档案，股权变动协议及股东名册，核查泽达易盛在鑫药盟成立以来的股权变动情况。

（2）取得泽达易盛对鑫药盟实际出资的银行水单和记账凭证；获取报告期内鑫药盟财务报表，分析复核报告期内泽达易盛对于联营公司鑫药盟的长期股权投资和预计负债的会计处理，对预计负债的计算方法进行重新计算。

（3）查阅《企业会计准则》等相关规定，确认泽达易盛对于预计负债的计量符合《企业会计准则》等规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为，报告期内公司对联营公司鑫药盟已认缴尚未出资对应的股权投资净亏损确认预计负债符合《企业会计准则》的要求。

二十六、2016 年度，2017 年度和 2018 年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,207.80 万元，3,705.56 万元和 4,684.92 万元。报告期内，公司投资活动的现金流出主要是用于购买理财产品，构建固定资产和无形资产，投资活动的现金流入主要是收回购买的理财产品及相应的投资收益。

请发行人披露：（1）报告期内发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异情况；（2）收到、支付其他与投资活动有关的现金金额较高的原因，及其与相关业务的匹配情况；（3）购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与发行人相关长期资产增加的配比关系。

请发行人：（1）结合前述差异情况补充分析并说明报告期内业绩增长的合理性及发行人的成长性；（2）说明报告期内票据结算的规模、是否存在票据贴现，及与票据相关的现金流在现金流量表中的列报情况、是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 52 条）

（一）报告期内公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异情

况

报告期内，将公司净利润调节为经营活动现金流量情况如下：

补充资料	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
1) 将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	2,565.60	5,273.44	3,657.83	2,154.05
加：资产减值准备	451.19	197.93	82.04	-87.46
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	74.02	35.68	57.01	29.33
无形资产摊销	183.49	256.50	244.73	225.60
长期待摊费用摊销				
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)		-0.57	0.42	
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)				
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-355.75		-1.99	
财务费用(收益以“-”号填列)	9.81	10.24	15.91	24.68
投资损失(收益以“-”号填列)	61.31	-5.74	-233.67	-145.57
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-67.91	-30.78	20.01	-6.12
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	53.36	-0.25	-26.73	-66.46
存货的减少(增加以“-”号填列)	35.42	158.76	-1,068.81	531.65
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-5,318.96	-2,289.16	-2,102.65	-278.41
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	2,078.42	1,078.89	3,061.45	-1,173.48
其他				
经营活动产生的现金流量净额	-230.00	4,684.93	3,705.57	1,207.80

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异主要包括：1. 无形资产摊销等非付现费用影响；2. 经营性应收、应付及存货变动的的影响。报告期内无形资产摊销主要包括公司著作权、软件及非专利技等摊销，经营性应收及经营性应付项目随着公司经营规模的扩大而相应增加，经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异符合公司实际经营情况。

2016年，公司经营活动产生的现金流量净额为1,207.80万元，较当期净利润低946.24万元，差异主要原因系当期公司经营性应付项目减少金额1,173.48万元。2015年末应付账款余额较大且账期较长的供应商由于业务原因在报告期内不再合作，2016年新合作的供应商账期较短，因此2016年末经营性应付金额减少。

2017年，公司经营活动产生的现金流量净额为3,705.57万元，较净利润高47.73万元。差异主要原因系公司经营规模提升，2017年下半年跨期项目金额较大，且尚未验收导致2017年年末在产品金额较大。随着公司业务规模的扩大，2017年末经营性应收项目和经营性应付项目余额均增加。

2018年，公司经营活动产生的现金流量净额为4,684.93万元，较净利润低588.50万元。差异主要原因系2018年公司扩大了经营规模，2018年末经营性应收项目和经营性应付项目余额均增加，且应收项目的余额增加大于应付项目的余额增加。

2019年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额为-230.00万元，较净利润低2,795.60万元。本期公司客户主要为政府及运营商等，受这些客户预算管理和集中采购制度的影响，公司项目回款主要集中在第四季度，而年中项目回款金额较少，导致2019年6月末经营性应收项目余额大幅上升。经营性应付账款余额较上年余额增加，主要由于公司根据项目需求采购硬件设备集中在5、6月份，根据项目进度调试验收需要一定时间。

（二）收到、支付其他与投资活动有关的现金金额较高的原因，及其与相关业务的匹配情况

申报期内收到、支付其他与投资活动有关的现金如下：

1. 收到其他与投资活动有关的现金

项 目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度

赎回理财产品	16,960.00	79,555.00	33,750.00	7,010.00
非同一控制下企业合并购买子公司支付对价中以现金支付的部分小于子公司在购买日持有现金及现金等价物的差额				231.38
合 计	16,960.00	79,555.00	33,750.00	7,241.38

2. 支付其他与投资活动有关的现金

项 目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
购买理财产品	18,560.00	83,555.00	41,150.00	10,510.00
合 计	18,560.00	83,555.00	41,150.00	10,510.00

报告期内，公司收到及支付其他与投资活动有关的现金主要为公司购买及赎回相关银行理财产品、结构化存款及私募基金产品。

报告期内，公司购买、赎回及期末持有银行理财产品、结构化存款及私募基金产品金额如下：

项 目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
赎回金额	16,960.00	79,555.00	33,750.00	7,010.00
购买金额	18,560.00	83,555.00	41,150.00	10,510.00
期末持有本金	16,500.00	14,900.00	10,900.00	3,500.00

公司合理安排营运资金使用，充分提高资金使用效率。在保证公司营运资金支撑公司规模不断扩大的情况下，公司使用富余资金投资银行理财产品、结构化产品及私募基金产品使资金使用效率提高。综上，公司收到、支付其他与投资活动有关的现金金额与业务情况相匹配。

（三）购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与公司相关长期资产增加的配比关系

报告期内，公司购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与公司相关长期资产增加的配比关系如下：

项 目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
固定资产本期增加额（不含企业合并） ①	34.77	622.30	69.35	34.38
无形资产本期增加额（不含企业合并） ②		1,222.41		72.19
开发支出本期增加额③				188.93
在建工程本期增加额④	200.00			
购建长期资产进项税⑤	4.92	295.14	8.06	
应付长期资产购置款期末数-期初数⑥	-650.88	651.98		
转入在建工程的存货⑦			21.96	
测算购建固定资产无形资产和其他长期资产所支付的现金①+②+③+④+⑤-⑥-⑦	890.56	1,487.88	55.44	295.50
流量表列示购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金①	890.56	1,487.88	55.44	296.58
差异率	0.00%	0.00%	0.00%	0.37%

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关长期资产增加情况基本匹配。

（四）结合前述差异情况补充分析并说明报告期内业绩增长的合理性及公司的成长性

1. 结合前述差异情况补充分析并说明报告期内业绩增长的合理性

报告期各期，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异主要由于公司业务规模扩大导致客户期末应收账款余额较期初增加，供应商期末应付账款余额较期初增加所致。2016年、2017年、2018年及2019年1-6月，公司应收账款周转率分别为5.26、5.83、4.82及1.31。2016年、2017年及2018年，公司应收账款周转率基本保持稳定状态，说明2016年末、2017年末及2018年末，应

收账款的逐年增加是由于对应年度的营业收入规模扩大所致，符合公司 2016 年、2017 年及 2018 年业绩增长的情况。2019 年 6 月末，公司应收账款余额较 2018 年年末涨幅较大，且 2019 年 1-6 月应收账款周转率较低，主要由于项目刚完成验收不久，客户仍在付款申请流程中，考虑到客户信誉良好且以往回款良好，无法收回款项的可能性较小，项目组通常在年末才会集中催款，导致 2019 年 6 月末应收账款余额较大，周转率大幅下降。各报告期末，供应商账期未发生变化，应付账款余额增加主要由于公司业务规模扩大，相应采购增加。

综上，报告期各期，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异主要由于公司经营规模扩大引起。

2. 结合前述差异情况补充分析并说明公司的成长性

公司自成立以来专注于医药健康产业链的信息化服务，围绕医药健康已成为从种植到生产到流通的全产业链信息化服务提供商。报告期内，公司凭借着行业内专业的技术水平和服务能力，逐步受到更多客户的认可，公司承接的项目数量和规模不断增加。报告期内，公司经营性应收和经营性应付随着公司业务规模的扩大相应增加。

公司属于轻资产行业，报告期内固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金逐年增加，主要用于公司研发设备的投入，为公司业务项目的多样化和研发能力提供技术保障。

公司富余资金在保证正常业务规模项下的营运资金外，通过购买理财产品、结构化存款及私募基金产品进一步提高资金使用效率，增强公司盈利能力。同时也为公司业务规模的进一步扩大和研发能力的进一步提高提供了资金保障。

综上，公司业务规模不断扩大，专业技术能力不断提升，同时现金流的充裕，公司的成长性良好。

（五）说明报告期内票据结算的规模、是否存在票据贴现，及与票据相关的现金流在现金流量表中的列报情况、是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司收到客户用票据支付货款，公司也将收到的票据用于支付采购款，不存在票据贴现的情况。

报告期内票据回款情况如下表：

年度	票据回款金额	全部回款金额	票据结算占比

2019年1-6月	145.08	5,184.64	2.80%
2018年度	1,124.21	20,156.42	5.58%
2017年度	852.59	13,922.63	6.12%
2016年度	356.54	10,354.30	3.44%

报告期内，公司客户以银行承兑汇票进行结算比例较小。公司收到票据及票据背书给供应商未涉及现金流量，因此不涉及现金流量科目的变动。根据《企业会计准则第31号——现金流量表》规定，公司将银行承兑汇票持有至到期金额计入“销售商品、提供劳务收到的现金”项目符合企业会计准则的规定。

(六) 对上述事项核查并发表意见。

1. 主要核查程序

(1) 分析复核公司净利润调节至经营活动净流量的计算过程。

(2) 查阅公司购买的理财产品合同，取得银行水单，复核银行流水与现金流量表中收到及支付其他与投资活动有关的现金金额的准确性，了解富余资金购买理财产品的原因。

(3) 分析复核现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表在建工程、固定资产、无形资产等长期资产科目的勾稽关系的正确性。

(4) 访谈公司财务相关负责人及董事会秘书，针对公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异分析公司具有成长性的合理性。

(5) 取得应收票据台账，检查报告期内收取及支付票据、票据到期收付款情况及票据背书等内容，复核公司是否存在票据贴现及背书情况，及公司编制现金流量表的准确性。

2. 核查意见

经核查，我们认为，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的差异合理，与公司实际经营情况相符；收到、支付其他与投资活动有关的现金流利于公司提供资金使用效率，提高了公司盈利能力；公司购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与公司对应长期资产增加相配比；报告期内公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的主要差异是由于公司业务规模扩大，符合公司业绩增长及公司持续性成长的情况。报告期内公司与票据相关的现金流量在

现金流量表中的列报符合《企业会计准则》的规定。

二十七、招股说明书披露发行人 2016 年度所得税费用为-11.35 万元。

请发行人：（1）披露报告期内非应税收入和其他原因冲减所得税费用的具体内容；（2）明确披露主要税收优惠对报告期业绩的影响数据。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 56 条）

（一）披露报告期内非应税收入和其他原因冲减所得税费用的具体内容

报告期内，会计利润与所得税费用调整过程如下：

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
利润总额	2,894.20	5,967.71	4,108.38	2,142.70
按母公司适用税率计算的所得税费用	434.13	745.96	513.55	267.84
子公司适用不同税率的影响	-25.27	14.12	30.85	68.25
调整以前期间所得税的影响	14.87	62.26	10.55	-54.56
非应税收入的影响				-184.95
技术开发费、残疾人工资加计扣除的影响	-112.65	-165.38	-96.59	-34.71
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	12.35	21.63	23.27	11.81
本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响	5.17	15.68	-4.10	-18.56
其他			-26.98	-66.46
所得税费用	328.60	694.27	450.54	-11.35

2016 年度非应税收入的影响所得税费用金额为-184.95 万元，系根据《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税〔2012〕27 号文）公司子公司浙江金淳信息技术有限公司享受企业所得税优惠政策，自 2015 年起享受两免三减半企业所得税优惠政策，2016 年免征企业所得税部分金额；2016 年及 2017 年其他影响所得税费用金额分别为-66.46 万元，-26.98 万元，系评估增值在产品出售后应纳税暂时性差异变动引起递延所得税费用变动影响。其中 2016 年评估增值部分确认的成本为 443.07 万元，相应确认递延所得费

用-66.46万元；2017年评估增值部分确认的成本为179.86万元，相应确认递延所得税费用-26.98万元。

（二）明确披露主要税收优惠对报告期业绩的影响数据

报告期内，对公司业绩造成影响的主要税收优惠政策如下：

1. 根据《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税〔2012〕27号文），本公司及子公司浙江金淳信息技术有限公司享受企业所得税优惠政策，本公司2014年起享受两免三减半企业所得税优惠政策，2016年度至2018年度减半征收企业所得税，子公司浙江金淳信息技术有限公司2015年起享受两免三减半企业所得税优惠政策，2016年免征企业所得税，2017年度至2019年度减半征收企业所得税。

2. 根据科学技术部火炬高技术产业开发中心下发的《关于江苏省2016年第三批高新技术企业备案的复函》（国科火字〔2016〕157号），子公司苏州泽达兴邦医药科技有限公司被认定为高新技术企业，认定有效期为3年，《高新技术企业证书》编号为GR201632002317，苏州泽达兴邦医药科技有限公司2016年度至2018年度享有优惠企业所得税税率为15%，2019年1-6月暂未取得《高新技术企业证书》，其企业所得税暂按15%的税率预缴；根据科学技术部火炬高技术产业开发中心下发的《关于浙江省2018年高新技术企业备案的复函》（国科火字〔2019〕70号），子公司浙江金淳信息技术有限公司被认定为高新技术企业，认定有效期为3年，《高新技术企业证书》编号为GR201833001373，浙江金淳信息技术有限公司2019年度至2021年度享有优惠企业所得税税率为15%；根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室下发的根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）和《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号），泽达易盛（天津）科技股份有限公司被认定为高新技术企业，认定有效期为3年，《高新技术企业证书》编号为GR201812000118，泽达易盛（天津）科技股份有限公司2018年度至2020年度享有优惠企业所得税税率为15%。

3. 根据《财政部、税务总局关于扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》（财税〔2017〕43号）规定：自2017年1月1日至2019年12月31日，年应纳税所得额低于50万元（含50万元），其所得减按50%计入应纳税所得额，

按 20%的税率缴纳企业所得税（该文件在 2018 年 1 月 1 日废止）；根据《关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》（财税〔2018〕77 号）规定：自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，年应纳税所得额低于 100 万元（含 100 万元），其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税（该文件在 2019 年 1 月 1 日废止）；根据《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）规定：自 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。子公司宁波易盛软件开发有限公司 2017 年度应纳税额所得税小于 50 万元，2018 年度应纳税额所得税小于 100 万元，2019 年度应纳税额所得税小于 100 万元，可以享受上述税收优惠政策。

假设公司不享有上述税收优惠政策，则所得税费用测算如下：

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
所得税费用①	328.60	694.27	450.54	-11.35
测算无上述税收优惠所得税费用②	575.17	1,297.55	937.06	521.37
所得税费用影响②-①	246.57	603.28	486.51	532.72
利润总额	2,894.20	5,967.71	4,108.38	2,142.70
所得税费用影响金额/ 利润总额	8.52%	10.11%	11.84%	24.86%

2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月，税收优惠的所得税费用影响金额分别为 532.72 万元、486.51 万元、603.28 万元及 246.57 万元，税收优惠的所得税费用影响金额占利润总额比例分别为 24.86%、11.84%、10.11%及 8.52%。随着公司业务规模的扩大和盈利能力的提升，税收优惠政策对公司报告期业绩的影响逐年减小。

（三）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）取得公司关于所得税费用的计算表格，复核其计算过程符合企业会计准则中的相关要求；

(2) 查阅相关税收优惠的法律法规，取得公司企业所得税纳税申报表、税收优惠相关证明文件，重新计算公司税收优惠对公司报告期业绩影响金额。

2. 核查意见

经核查，我们认为，公司报告期内非应税收入和其他原因冲减所得税费用金额正确无误，公司主要税收优惠政策对报告期业绩影响逐年减小。

二十八、请发行人：（1）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第十三条的要求补充披露重要子公司的相关信息、补充提供重要子公司的相关文件，包括财务报表；（2）披露现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况；（3）分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分部信息，补充披露母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润的差异原因；（4）披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款。

请发行人说明前述财务管理制度、分红条款能否保证发行人未来具备现金分红能力。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（问询函第 60 条）

（一）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第十三条的要求补充披露重要子公司的相关信息、补充提供重要子公司的相关文件，包括财务报表

1. 公司已补充提供苏州泽达及浙江金淳财务报表。

2. 补充披露重要子公司历史沿革情况

截至本问询函回复出具日，公司有 5 家子公司和 1 家孙公司，其中重要子公司 2 家，分别为苏州泽达和浙江金淳。公司主营业务三大类产品分别为医药流通信息化产品、医药生产信息化产品及农业信息化产品。母公司泽达易盛（天津）科技股份有限公司主要从事医药流通信息化产品服务，苏州泽达主要从事医药生产信息化产品服务，浙江金淳主要从事农业信息化产品服务，苏州泽达和浙江金淳从事的业务是公司主营业务的重要组成部分。公司控股子公司具体业务情况如下：

序	公司名称	母公司持股	目前业务情况
---	------	-------	--------

号		比例	
1	苏州泽达兴邦医药科技有限公司	100%	主要从事医药生产领域的信息化服务，是公司主营业务的重要组成部分。
2	浙江金淳信息技术有限公司	100%	主要从事农业信息化业务，是公司主营业务的重要组成部分。
3	杭州泽达司农现代农业服务有限公司	40%	主要从事农业科技运营服务
4	宁波易盛软件开发有限公司	100%	主要是作为公司医药流通信息化业务在宁波区域的销售及服务公司。
5	杭州畅鸿信息技术有限公司	100%	目前未实际经营
6	浙江金胜信息技术有限公司	浙江金淳100%持股	目前未实际经营

(1) 苏州泽达

1) 苏州泽达设立

2011年7月27日，刘雪松、赵宜军、陈勇、王龙虎、天津市昕晨投资发展有限公司、张群、周炜彤、吴永江、苏州剑桥创业投资有限公司、栾连军签署《苏州泽达兴邦医药科技有限公司章程》，章程规定苏州泽达的注册资本为1,000万元。2011年8月15日，苏州市高新区（虎丘）工商局核准苏州泽达设立。苏州泽达设立时的股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	刘雪松	190.00	19.00
2	赵宜军	190.00	19.00
3	陈勇	150.00	15.00
4	王龙虎	120.00	12.00
5	天津市昕晨投资发展有限公司	100.00	10.00
6	栾连军	50.00	5.00
7	张群	50.00	5.00
8	周炜彤	50.00	5.00
9	吴永江	50.00	5.00
10	苏州剑桥创业投资有限公司	50.00	5.00

合计	1,000.00	100.00
----	----------	--------

2) 苏州泽达第一次股权转让

2016年2月25日，苏州泽达股东会作出决议，同意刘雪松、赵宜军、陈勇、王龙虎、吴永江、栾连军将其持有的苏州泽达的出资额转让给宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）；张群将其持有的苏州泽达40万元出资额转让给宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）、10万元出资额转让给宁波福泽投资管理合伙企业（有限合伙）；周炜彤将其持有的苏州泽达的出资额转让给宁波福泽投资管理合伙企业（有限合伙）。2016年3月16日，苏州高新区（虎丘区）市场监督管理局核准上述登记。本次变更完成后，苏州泽达的股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）	790.00	79.00
2	天津市昕晨投资发展有限公司	100.00	10.00
3	宁波福泽投资管理合伙企业（有限合伙）	60.00	6.00
4	苏州剑桥创业投资有限公司	50.00	5.00
合计		1,000.00	100.00

3) 苏州泽达第二次股权转让

2016年3月16日，苏州泽达股东会作出决议，同意宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）将其持有的13.3万元出资额转让给姚晨。2016年3月21日，苏州高新区（虎丘区）市场监督管理局核准上述变更登记。本次变更完成后，苏州泽达的股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）	776.70	76.67
2	天津市昕晨投资发展有限公司	100.00	10.00
3	宁波福泽投资管理合伙企业（有限合伙）	60.00	6.00
4	苏州剑桥创业投资有限公司	50.00	5.00
5	姚晨	13.30	1.33

合计	1,000.00	100.00
----	----------	--------

4) 苏州泽达第三次股权转让

2016年3月19日，苏州泽达股东会作出决议，同意宁波润泽投资合伙企业（有限合伙）、宁波福泽投资管理合伙企业（有限合伙）、天津市昕晨投资发展有限公司、姚晨、苏州剑桥创业投资有限公司将其持有苏州泽达的全部出资额转让给泽达易盛（天津）科技股份有限公司。2016年4月8日，苏州高新区（虎丘区）市场监督管理局核准上述变更登记。本次变更完成后，苏州泽达的股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泽达易盛（天津）科技股份有限公司	1,000.00	100.00
合计		1,000.00	100.00

5) 苏州泽达增加注册资本

2018年5月3日，泽达易盛（天津）科技股份有限公司股东会作出决定，同意苏州泽达注册资本由1,000万元增至3,000万元，新增的2,000万元注册资本全部由泽达易盛（天津）科技股份有限公司认缴。2018年5月10日，苏州市虎丘区市场监督管理区核准上述变更登记。本次变更完成后，苏州泽达的股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泽达易盛（天津）科技股份有限公司	3,000.00	100.00
合计		3,000.00	100.00

截至本问询函回复出具日，苏州泽达的股东出资情况未发生变化。

(2) 浙江金淳

1) 浙江金淳设立

2015年8月15日，天津易盛信息技术有限公司、宁波嘉铭利盛投资合伙企业（有限合伙）、杭州银硕佳元投资发展有限公司、ADMELI ADVISORS COMPANY LIMITED 以及捷飞科技（JEFFERIES TECHNOLOGY）作出决议并签署《浙江金淳信息技术有限公司章程》，同意设立浙江金淳信息技术有限公司，注册资本为3,000万元。2015年11月25日，杭州市市场监督管理局核准浙江金淳设立。浙江金淳设立时股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	天津易盛信息技术有限公司	975.00	32.50
2	杭州银硕佳元投资发展有限公司	506.25	16.88
3	ADMELI ADVISORS COMPANY LIMITED	506.25	16.88
4	捷飞科技（JEFFERIES TECHNOLOGY）	506.25	16.88
5	宁波嘉铭利盛投资合伙企业（有限合伙）	506.25	16.88
合计		3,000.00	100.00

2) 浙江金淳第一次股权转让

2016年1月5日，浙江金淳召开董事会审议通过：股东杭州银硕佳元投资发展有限公司将其持有的浙江金淳506.25万元的出资额转让给宁波宝远信通信息科技有限公司。2016年3月23日，杭州市市场监督管理局对上述事项予以变更登记。本次变更完成后，浙江金淳股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	天津易盛信息技术有限公司	975.00	32.50
2	宁波宝远信通信息科技有限公司	506.25	16.88
3	ADMELI ADVISORS COMPANY LIMITED	506.25	16.88
4	捷飞科技（JEFFERIES TECHNOLOGY）	506.25	16.88
5	宁波嘉铭利盛投资合伙企业（有限合伙）	506.25	16.88
合计		3,000.00	100.00

3) 浙江金淳第二次股权转让

2016年9月26日，浙江金淳召开董事会审议通过：股东捷飞科技（JEFFERIES TECHNOLOGY）将其持有的浙江金淳506.25万元的出资额转让给JEFFERIES TECHNOLOGY LIMITED。2016年11月2日，杭州市市场监督管理局对上述事项予以变更登记。本次变更完成后，浙江金淳股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泽达易盛（天津）科技股份	975.00	32.50

	有限公司		
2	宁波宝远信通信息科技有限公司	506.25	16.88
3	ADMELI ADVISORS COMPANY LIMITED	506.25	16.88
4	JEFFERIES TECHNOLOGY LIMITED	506.25	16.88
5	宁波嘉铭利盛投资合伙企业（有限合伙）	506.25	16.88
合计		3,000.00	100.00

4) 浙江金淳第三次股权转让

2017年5月19日，浙江金淳召开董事会审议通过：股东 ADMELI ADVISORS COMPANY LIMITED 将其持有的浙江金淳 506.25 万元的出资额转让给梅生，股东捷飞有限将其持有的浙江金淳 101.25 万元的出资额转让给梅生，股东捷飞有限将其持有的浙江金淳 101.25 万元的出资额转让给宁波嘉铭利盛投资合伙企业（有限合伙），股东捷飞有限将其持有的浙江金淳 303.75 万元的出资额转让给陈美莱。2017年6月12日，杭州市市场监督管理局对上述事项予以变更登记。本次变更完成后，浙江金淳股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泽达易盛（天津）科技股份有限公司	975.00	32.50
2	宁波嘉铭利盛投资合伙企业（有限合伙）	607.5	20.25
3	梅生	607.5	20.25
4	宁波宝远信通信息科技有限公司	506.25	16.88
5	陈美莱	303.75	10.13
合计		3,000.00	100.00

5) 浙江金淳第四次股权转让

2017年6月13日，浙江金淳召开股东会审议通过：股东宁波宝远信通信息科技有限公司将其持有的浙江金淳 506.25 万元的出资额转让给泽达易盛（天津）科技股份有限公司，股东宁波嘉铭利盛投资合伙企业（有限合伙）将其持有的浙江金淳 607.50 万元的出资额转让给泽达易盛（天津）科技股份有限公司，股东梅生将其持有的浙江金淳 607.50 万元的出资额转让给泽达易盛（天津）科技股

份有限公司，股东陈美莱将其持有的浙江金淳 303.75 万元的出资额转让给泽达易盛（天津）科技股份有限公司。2017 年 9 月 29 日，杭州市市场监督管理局对上述事项予以变更登记。本次变更完成后，浙江金淳股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泽达易盛（天津）科技股份有限公司	3,000.00	100.00
	合计	3,000.00	100.00

截至本问询函回复出具日，浙江金淳的股东出资情况未发生变化。

3. 补充披露重要子公司主要税种及税率情况

(1) 根据《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36号）的规定，本公司、浙江金淳信息技术有限公司及苏州泽达兴邦医药科技有限公司的技术开发合同经试点纳税人所在地省级科技主管部门经过认定符合技术条件的，在税务机关做免税备案后，可以享受免征增值税的优惠。《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36号）自 2016 年 5 月 1 日起执行，截至本问询函回复出具日，上述通知仍有效。

(2) 根据杭州市滨江区国家税务局 2017 年 5 月 16 日颁发的税务资格备案表，及《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号）规定，浙江金淳信息技术有限公司对于其备案的相应软件产品增值税享受即征即退。《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号）自 2011 年 1 月 1 日起执行，截至本问询函回复出具日，上述通知仍有效。

(3) 根据苏州市高新技术产业开发区国家税务局 2016 年 4 月 8 日颁发的税务资格备案表，及《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号）规定，苏州泽达兴邦医药科技有限公司对于其备案的相应软件产品增值税享受即征即退。《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号）自 2011 年 1 月 1 日起执行，截至本问询函回复出具日，上述通知仍有效。

（二）披露现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况

1. 公司及控股子公司的业务定位及实际主营业务情况

泽达易盛（天津）科技股份有限公司主要从事医药流通信息化服务，苏州泽达主要从事医药生产信息化服务，浙江金淳主要从事农业信息化服务，杭州泽达主要从事农业科技运营服务，杭州畅鸿及浙江金胜目前未实际经营，宁波易盛主要是作为公司医药流通信息化业务在宁波区域的销售及服务公司。

2. 公司及控股子公司的资产负债情况

报告期内，泽达易盛（天津）科技股份有限公司及其控股子公司资产负债情况如下：

公司名称	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	资产	负债	资产	负债	资产	负债	资产	负债
泽达易盛（母公司）	24,763.48	5,265.46	21,215.78	2,742.49	11,308.08	1,273.20	7,932.90	1,424.99
苏州泽达	7,898.70	3,210.50	7,302.32	3,279.49	6,572.90	4,066.23	5,363.49	1,931.16
浙江金淳	12,086.95	1,159.79	11,833.73	2,062.03	5,677.37	1,065.50	3,729.93	42.62
杭州泽达	2.21	0.03	2.26	0.03	2.79			
杭州畅鸿	4.95		4.99					
宁波易盛	173.53	6.29	173.74	8.23	163.47	19.54	61.34	6.03
合计	44,929.82	9,642.07	40,532.82	8,092.27	23,724.61	6,424.47	17,087.66	3,404.80

注：上述数据已考虑合并抵消影响。

3. 公司及控股子公司的无形资产情况

截至本问询函回复出具日，泽达易盛及其控股子公司无形资产情况如下：

单位：项

权利人	2019年6月30日			
	商标	软件著作权	发明专利	实用新型专利
泽达易盛	0	49	0	1
苏州泽达	5	35	17	2
浙江金淳	6	21	1	0
杭州泽达	0	0	0	0
杭州畅鸿	0	0	0	0
宁波易盛	0	0	0	0

4. 公司及控股子公司的人员分布情况

截至本问询函回复出具日，泽达易盛及其控股子公司的人员分布情况如下：

截至 2019 年 6 月 30 日

员工分类	泽达易盛	苏州泽达	浙江金淳	杭州泽达	杭州畅鸿	宁波易盛	合计
销售类	4	6	3				13
研发及技术类	49	56	46			2	153
管理及行政类	14	10	5			1	30
总计	67	72	54			3	196

(三) 分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分部信息，补充披露母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润的差异原因

1. 母公司及子公司主要产品的分部信息

(1) 母公司单体分部信息

1) 2019 年 1-6 月

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入	6,146.09		23.29	6,169.38
主营业务成本	3,093.80		12.75	3,106.55

2) 2018 年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入	10,047.30			10,047.30
主营业务成本	5,607.02			5,607.02

3) 2017 年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入	5,577.23		629.86	6,207.09
主营业务成本	3,205.17		263.14	3,468.31

4) 2016 年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入	2,632.53			2,632.53
主营业务成本	1,075.64			1,075.64

(2) 浙江金淳信息技术有限公司分部信息

1) 2019 年 1-6 月

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入	84.67		2,601.40	2,686.07
主营业务成本	58.08		1,411.04	1,469.12

2) 2018 年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入			6,574.24	6,574.24
主营业务成本			3,041.19	3,041.19

3) 2017 年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入			4,065.68	4,065.68
主营业务成本			1,450.18	1,450.18

4) 2016 年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入			3,344.42	3,344.42
主营业务成本			1,202.14	1,202.14

(3) 苏州泽达兴邦医药科技有限公司分部信息

1) 2019 年 1-6 月

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入		1,443.03		1,443.03
主营业务成本		865.97		865.97

2) 2018 年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入		3,546.87		3,546.87
主营业务成本		2,054.61		2,054.61

3) 2017 年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入		2,018.40		2,018.40
主营业务成本		1,160.05		1,160.05

4) 2016 年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入		1,150.69		1,150.69
主营业务成本		598.30		598.30

(4) 宁波易盛软件开发有限公司分部信息

1) 2019年1-6月

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入	20.51			20.51
主营业务成本	12.72			12.72

2) 2018年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入	59.32			59.32
主营业务成本	19.98			19.98

3) 2017年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入	92.33			92.33
主营业务成本	26.50			26.50

4) 2016年度

项 目	智慧医药	智能制造	智慧农业	合计
主营业务收入	91.47			91.47
主营业务成本	59.99			59.99

2. 母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润的差异原因

报告期各期内，母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润关系如下：

项 目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
归属于母公司所有者净利润①	2,565.63	5,273.77	3,294.49	1,014.44
母公司净利润②	1,665.19	2,161.76	1,536.49	508.77
子公司净利润合计③	901.56	3,089.71	2,270.22	2,062.40
其中：苏州泽达净利润	67.53	741.30	374.02	378.76

浙江金淳净利润	832.37	2,327.40	1,859.80	1,688.31
少数股东损益④	-0.03	-0.33	363.34	1,139.61
苏州泽达长期资产评估增值部分折旧摊销影响⑤	-1.16	-2.64	-6.80	-5.10
苏州泽达存货评估增值销售影响⑥			-152.88	-376.61
合并内关联交易损益抵消影响⑦		24.61	10.80	-35.41
差异①-②-③+④-⑤-⑥-⑦				

如上表所示，母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润差异主要系子公司净利润及少数股东损益的影响。

（四）披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款

1. 报告期内公司控股子公司的分红情况

报告期内，公司子公司苏州泽达、浙江金淳、杭州泽达、杭州畅鸿及宁波易盛均未实施分红，孙公司浙江金胜未实施分红。

2. 公司控股子公司的财务管理制度和公司章程规定的分红条款

为保证公司能按照《公司章程（草案）》中关于分红政策的有效实施，根据公司各控股子公司及孙公司于2019年9月修订后的《公司章程》的相关规定，其股利分配政策和决策程序的主要内容如下：

（1）利润分配原则：公司实行持续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，并兼顾公司的可持续发展；

（2）利润分配形式：公司采取现金方式分配股利；

（3）利润分配的时间间隔：在当年盈利的条件下，公司每年度至少分红一次，执行董事可以根据公司的资金状况提议公司进行中期现金分红；

（4）利润分配的条件：公司当年实现的可分配利润在扣除必要的营运资金以及其他储备资金（包括但不限于重大投资计划、重大资本支出计划等）后，每年以现金方式分配的利润应当不少于当年实现的可分配利润的60%。

（五）请公司说明前述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

为保证泽达易盛上市后按照《公司章程（草案）》中的利润分配条款，公司控股子公司均已修订《公司章程》，修订后的章程明确规定“公司当年实现的可分配利润在扣除必要的营运资金以及其他储备资金（包括但不限于重大投资计划、重大资本支出计划等）后，每年以现金方式分配的利润应当不少于当年实现的可分配利润的 60%。

（六）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）获取了公司及其子公司的章程、工商登记资料、查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>），核查其历史沿革。

（2）获取公司及其子公司享受的主要税收优惠政策依据性文件，核查政策的时效性。

（3）获取公司出具的相关说明。

（4）查询公司三年一期财务报表、收入成本明细表等资料，核查公司母公司及子公司主要产品的分部信息披露数据的准确性。

（5）获取公司截至本问询函回复出具之日所拥有的无形资产清单及相关证书文件。

（6）获取公司提供的母公司及子公司员工花名册。

（7）获取公司及子公司的《公司章程》，查阅其中关于利润分配的相关条款。

（8）查阅报告期内公司及子公司财务报表，分析复核母子公司对合并利润表的贡献程度。

2. 核查意见

（1）公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第十三条的要求补充披露重要子公司的相关信息，已补充提供财务报表。

（2）公司已准确披露现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况；已披露母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润的差异原因；已披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款。

（3）根据公司及其子公司《公司章程》中对分红条款的约定，可以充分保证

公司未来现金分红的能力。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇一九年九月二十三日