

西安博达软件股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2023]0014826 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

此码用于证明该审计报告是否由具有执业许可的会计师事务所出具，
您可使用手机“扫一扫”或进入“注册会计师行业统一监管平台 (<http://acc.mof.gov.cn>)”进行查验。
报告编码：京23BS78FJRJ



西安博达软件股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函中
有关财务事项的说明

目 录	页 次
一、 公开发行股票并在北交所上市申请文件的 审核问询函中有关财务事项的说明	1-242



公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核 问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2023]0014826号

中国证券监督管理委员会：

《关于西安博达软件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的西安博达软件股份有限公司（以下简称博达软件、公司、发行人）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

问题7. 直销与非直销业务模式及客户情况

根据申报材料，（1）报告期内，发行人客户群体主要包括教育、政企、健康行业等，主要客户销售占比分别为11.20%、11.54%和10.31%，客户较为分散。

（2）发行人以直销模式为主，直销收入占比分别为80.52%、76.59%、76.28%，其中，存在以银行、公司、高校为主体签订三方协议的业务，银行作为投资方支付高校向公司采购的信息化项目建设和服务的价款，其拥有项目所有权，高校拥有使用权；非直销模式为向其他集成商或软件实施企业提供软件及软件实施、技术服务，最终用户仍为高校等。（3）发行人存在客户供应商重合的情形。

请发行人说明：（1）直销与非直销两种销售模式的主要差异，包括但不限于客户获取方式、定价方式、信用期、回款周期、毛利率、客户粘性等；两种销售模式的客户数量及单个客户平均销售额、合同数量及单个合同平均金额，



收入占比分布情况是否与行业发展情况相符。(2) 两种销售模式下前五大客户情况,包括客户名称、销售金额及占比、毛利率、业务获取方式、与发行人的合作历史、产品最终使用方,是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等存在关联关系或其他利益安排。(3) 报告期各期直销收入中教育、政企、健康行业客户的收入、客户数量、单个客户销售额、毛利率及波动情况,并视情况进行数据变动分析。(4) 直销模式下公司与银行、高校之间的合作模式,合同签署情况、权利义务划分情况,该种合作模式是否符合行业惯例,是否存在纠纷或潜在纠纷;银行将发行人提供的产品或服务免费提供给高校使用的商业合理性,与同行业可比公司是否存在差异;该种模式下各期销售金额、验收主体,验收主体与款项支付主体是否一致,收入确认是否合规。(5) 非直销的具体业务模式,包括但不限于产品或服务内容、安装验收、售后运维的具体约定、双方权利义务及责任的划分、费用承担原则、是否存在补贴或返利等,该模式下收入确认原则及方法的合规性;非直销模式的主要客户类型、最终销售情况、采取非直销模式的原因、是否符合行业惯例,发行人是否实质上为非直销客户的外包服务供应商;非直销模式下客户是否专门销售发行人产品,是否存在个人等非法人实体,与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东等是否存在实质和潜在关联关系。(6) 客户与供应商重叠的合理性,是否具有商业实质,是否符合行业惯例;客户供应商重叠的具体情况,包括销售及采购的具体内容、金额及占比、对应的具体项目或产品名称、价格的公允性等,上述主体与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查,请发行人律师对问题(2)(4)(5)进行核查,并发表明确意见。

【发行人说明】

一、直销与非直销两种销售模式的主要差异,包括但不限于客户获取方式、定价方式、信用期、回款周期、毛利率、客户粘性等;两种销售模式的客户数量及单个客户平均销售额、合同数量及单个合同平均金额,收入占比分布情况是否与行业发展情况相符。



（一）直销与非直销业务模式的主要差异

发行人在直接销售模式下，一般通过营销中心建设及运营博达品牌，搜集、整理、获取市场机会和线索，组织、策划和实施公司各层级营销活动，并搭建公司营销体系和对接流程。之后通过销售中心的全国性营销网络进行全行业客户开发和业务拓展，通过商务活动、招投标等方式获取客户订单、签订合同。进入项目实施阶段，由客户直接提出需求，并进行验收和结算。该销售类型为行业普遍方式，具体销售模式与同行业公司并无较大不同。

另外，在直接销售模式下，发行人存在少量由商业银行基于业务合作的目的，作为投资方支付高校向公司采购的信息化项目建设和服务的价款，银行拥有项目所有权，高校拥有使用权。该三方合作业务模式在面向高校的信息化建设项目中较为普遍。在该情况下，商业银行为公司的客户，高校作为最终用户，由最终用户提出具体业务需求并验收，而商业银行作为采购方进行结算。

发行人在非直销模式下，通过大型信息化建设集成商、本地专业化信息技术公司提供相关产品或服务，最终产品用户仍为教育、政企和健康类客户群体。在每一笔合同签署过程中，均有明确的最终用户。发行人完成项目提请集成商验收，集成商在系统安装和调试通过后，确认产品合格，按照合同约定条款进行付款，发行人开具发票交付集成商或合作商，确认收入。非直销模式对比传统意义上的经销模式有较大差异，通过查询同行业可比公司的公开数据，非直销模式普遍存在，其中金智教育、国子软件非直销模式与发行人类似。其他同行业公司非直销模式为传统意义上的经销模式，在销售过程中，最终用户并不确定，由经销商对产品进行验收和价款结算后自行销售，如新开普、致远互联。

1、客户获取方式

单位：个

客户获取方式	2022 年合同数量		2021 年合同数量		2020 年合同数量	
	直销	非直销	直销	非直销	直销	非直销
招投标	134	1	84	0	64	0
单一来源采购	807	132	1125	154	847	134
竞争性磋商	135	1	101	1	86	1
竞争性谈判	49	22	47	0	26	0
商务谈判	690	0	0	0	0	0
询价	404	170	295	123	204	89



客户获取方式	2022 年合同数量		2021 年合同数量		2020 年合同数量	
	直销	非直销	直销	非直销	直销	非直销
合计	2219	326	1652	278	1227	224

上表为报告期直销和非直销模式下各种业务获取方式对应的合同数量，客户获取方式主要为直销模式，非直销模式对应项目数量较少。2020 年度至 2022 年度直销模式合同数量占比分别为 84.56%、85.60%和 87.19%，非直销模式合同数量占比分别为 15.44%、14.40%和 12.81%，各年占比均较为稳定。2022 年度产生商务谈判的客户获取方式，该模式多针对于已有合作的高校下的院系用户，由院系直接与发行人通过商务谈判的方式确定价格并签订合同。因该模式合同金额多数较小，无需采用招投标方式，且合同签订迅速，项目实施周期也较短，因此发展较快。

各期直销模式中，单一来源采购和询价方式占比较大，两种客户获取方式合计占各期合同数量比例分别为 85.66%、85.96%和 54.57%（2022 年增加商务谈判方式合计占比为 85.67%）；而非直销模式下，客户获取方式主要为单一来源采购和询价等方式，两种客户获取方式占各期合同数量比例分别为 99.55%、99.64%和 92.64%。与直销模式相比，非直销模式下单一来源采购和询价两种类型占比明显更为集中，且非直销模式下集成商或合作商与最终用户通过各种方式获取合同后，多采用单一来源采购或询价等方式与发行人签订合同，基本不采用招投标方式。

2、定价方式

对于直销及非直销客户，由于客户或最终用户群体的相似性，且同一合同中可能存在多项需求和多种业务类型，因此发行人在定价中仅以业务类型作为区分定价的方式，而非客户类型。

软件及软件实施业务系向客户提供安装实施的软件产品，该类业务按照项目的产品要求、个性化需求程度、实施交付的预计工作量和时间，并考虑竞争对手报价等因素综合定价，公司制定了产品及服务报价目录，提供各类产品及实施服务的指导价格。技术服务主要为在约定的一段期间内提供平台运行维护服务，为主要平台及子产品提供运行保障支持、故障处置、安全巡检等服务。公司技术服务按照合同约定的工作期间和服务内容涉及的工作量综合定价，公司内部制定了服务目录报价单，包括提供各类运维保障服务的指导价格，销售



人员以此为基础向客户报价。第三方产品及服务为客户委托公司代为采购的非公司生产的第三方软硬件或服务，对于第三方产品及服务的销售定价，系根据客户对品种、规格等具体需求，在市场价格的基础上，采用一单一议的定价方式，同时公司对第三方产品及服务的采购价格也因品种、规格不同而不同。

在此基础上，发行人对直销及非直销客户的定价方式并无区别。

3、信用期

发行人的主要信用政策为合同签订后，收取 10%-30%的首付款，甲方验收合格后收取 60%-85%的进度款，剩余 5%-10%为项目质保款，在质保期（1 年或 3 年）结束时支付。小额合同如技术服务类为按年预收，纯软件销售为收款后发货。发行人在评估客户实际信用风险的基础上，综合考虑最终客户的预算管理制度、审批流程和付款习惯等因素，给予直销客户和非直销客户 12 个月的实际信用账期。在项目达到合同约定的付款条件时，公司各相关部门会督促销售人员积极催款，超过 12 个月未回款的应收账款，公司内部会建立专门的催款群组进行催款，并按照公司应收账款的计提政策计提相应的坏账准备。

直销客户主要为各类高校、医院、政府等，由于上述客户性质较为特殊，实际结算可能涉及财政资金的拨付和学校各级主管部门预算的限制，其审批流程较长，付款程序、决策审批流程各不相同，因此付款期限及回款条件均在签订合同时单独协商进行约定。实际情况中公司多数按照客户的具体要求，结合签订的合同中对于收款时间的约定收取相关款项。

非直销客户主要包括集成商和各地的合作商。公司在与非直销客户签订合同时，均已确定项目的最终客户，即高校、医院、政府、大型国有企业等，集成商和合作商通常会在与最终客户结算后，再与公司结算相关的项目款，与直销客户的情况一样，最终客户的结算会受到学校资金管理要求影响。因此，公司的回款进度更大程度上取决于最终客户与非直销客户的回款时间。

在此条件下，直销与非直销模式由于客户或最终用户的相似性，信用期并无明显区别。

4、回款周期

单位：天



平均回款周期	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直销模式	165	149	168
非直销模式	220	174	203

注：平均回款周期=360/（对应模式下的营业收入/对应模式下平均应收账款余额）

报告期内，发行人直销模式与非直销模式平均回款周期如上表所示，直销模式平均回款周期分别为 168 天、149 天及 165 天，非直销模式平均回款周期分别为 203 天、174 天及 220 天。发行人非直销模式平均回款周期长于直销模式，考虑到非直销模式下集成商和各地的合作商与最终客户结算后，再与发行人结算相关的项目款，该差异处于合理范围内。2022 年度及 2020 年度发行人直销模式与非直销模式回款周期较 2021 年度较长，主要系宏观环境原因对终端高校类客户及集成商客户的资金状况及审批流程产生了一定影响，报告期整体来看，2020 年度及 2022 年度回款周期的差异在合理范围内。

5、毛利率

单位：万元

年度	销售模式	收入金额	成本金额	毛利率（%）
2022 年	非直销	3,493.41	708.32	79.72
	直销	11,235.68	3,116.38	72.26
	合计	14,729.09	3,824.70	74.03
2021 年	非直销	3,048.28	502.26	83.52
	直销	9,970.47	2,928.99	70.62
	合计	13,018.75	3,431.26	73.64
2020 年	非直销	1,980.86	326.80	83.50
	直销	8,185.61	2,213.07	72.96
	合计	10,166.47	2,539.87	75.02

上表为各期直销与非直销模式下收入、成本及毛利率的统计数据，其中直销模式年度收入成本占比较大，非直销模式占比相对较小，各年度综合毛利率分别为 75.02%、73.64%和 74.03%，无明显变动。直销模式下各期毛利率分别为 72.96%、70.62%和 72.26%，非直销模式下各期毛利率分别为 83.50%、83.52%和 79.72%，略高于直销模式毛利率。直销、非直销业务毛利率差异的合理性已在“问题 12.其他财务问题②直销、非直销业务毛利率差异是否合理”中进行说明。



6、客户粘性

发行人直销与非直销模式下新老客户收入分布情况如下：

单位：万元

年度	直销模式收入				非直销模式收入			
	新客户	占比	老客户	占比	新客户	占比	老客户	占比
2022	3,920.62	26.62%	7,315.07	49.66%	2,070.54	14.06%	1,422.86	9.66%
2021	3,365.21	25.85%	6,605.26	50.74%	1,969.36	15.13%	1,078.92	8.29%
2020	4,166.53	40.98%	4,019.08	39.53%	1,106.29	10.88%	874.57	8.60%

注：老客户为 2016 年至统计数据年度的前一年曾与公司合作过并实现收入的客户。

由上表可知，发行人 2021 年和 2022 年直销模式下老客户复购收入显著大于新客户贡献收入（除 2020 年），而非直销模式下，老客户复购收入小于新客户贡献收入。

由于发行人多年来在相关行业的深耕，全媒体数字内容管理平台等产品的不断升级优化，直接合作的高校、健康和政企等客户在拥有良好的产品体验后大部分会选择复购，因此自 2021 年起，各年老客户复购收入占比大于新客户。非直销模式下，由于客户为信息化系统集成商和本地专业化信息技术公司，并非产品的最终用户，相比直销模式的客户对于产品的依赖程度较低。同时，随着发行人产品的更新和升级，还存在部分最终用户在后续转化为直销用户的情况。以上原因综合导致非直销模式下，客户粘性小于直销模式。

（二）客户数量和收入分布

1、两种销售模式的客户数量及单个客户平均销售额、合同数量及单个合同平均金额

（1）客户数量和单个客户销售收入

单位：万元

客户类型	收入合计	占比（%）	客户数量（个）	占比（%）	单个客户销售收入
直销	11,235.68	76.28	934	79.66	12.03
非直销	3,493.41	23.72	238	20.34	14.68
2022 年合计	14,729.09	100	1172	100	12.57
直销	9,970.47	76.59	739	78.12	13.49
非直销	3,048.28	23.41	207	21.88	14.73
2021 年合计	13,018.75	100	946	100	13.76



客户类型	收入合计	占比（%）	客户数量（个）	占比（%）	单个客户销售收入
直销	8,185.61	80.52	588	78.09	13.92
非直销	1,980.86	19.48	165	21.91	12.01
2020 年合计	10,166.47	100	753	100	13.50

注：上表中客户数量以同集团客户合并后口径统计。报告期存在同一客户既有直销又有非直销模式的存在，因此客户数量大于当年客户总数。

报告期内发行人客户数量逐步增长，直销与非直销模式下的客户数量占比较为稳定，且以直销模式为主，其收入占比及客户数量占比各年均达到 75%以上。通过上表对各期两种销售模式的客户数量及单个客户平均销售额的统计，各年直销模式的客户数量占比较大且有所增长，非直销模式客户数量占比较小，两类销售模式的客户数量占比与收入占比相似。

直销与非直销模式下的单个客户销售收入各年有所差异，报告期内非直销模式单个客户销售收入范围为 12.01 万元至 14.73 万元，直销模式单个客户销售收入范围为 12.03 万元至 13.92 万元，差异不大。

（2）合同数量和单个合同销售收入

单位：万元

客户类型	收入合计	占比（%）	合同数量（个）	占比（%）	单个合同销售收入
直销	11,235.68	76.28	2219	87.19	5.06
非直销	3,493.41	23.72	326	12.81	10.72
2022 年合计	14,729.09	100	2545	100	5.79
直销	9,970.47	76.59	1652	85.60	6.04
非直销	3,048.28	23.41	278	14.40	10.97
2021 年合计	13,018.75	100	1930	100	6.75
直销	8,185.61	80.52	1227	84.56	6.67
非直销	1,980.86	19.48	224	15.44	8.84
2020 年合计	10,166.47	100	1451	100	7.01

报告期内发行人各年合同数量逐步增长，直销与非直销模式下的合同数量占比较为稳定，以直销模式为主，收入占比及合同数量占比各年分别达到了 76.28%以上。通过上表对各期两种销售模式的合同数量及单个合同平均销售额的统计，各期直销模式的合同数量占比较大且有所增长，非直销模式合同数量占比较小，两类销售模式的合同数量占比与收入占比相似。

报告期非直销模式下的单个合同销售收入高于直销模式，直销模式单个合



同销售收入为 5.06 万元至 6.67 万元，非直销模式单个合同销售收入为 8.84 万元至 10.97 万元。由于直销模式下子站建设解决方案及安全运行维护服务类业务合同逐年增加，该类合同单价小，因此呈现直销模式单合同销售收入低于非直销模式的现象。

2、两种销售模式的收入占比分布情况与行业发展情况

近年来，我国校园信息化建设持续快速推进，发行人基于多年高校类用户合作经验，深度挖掘高校客户实际需求，通过自身产品帮助高校实现各类媒介资源、生产要素的体系整合，打通各主体数字内容、技术应用、平台终端、管理手段流程，有助于高校用户提升在不同地域中的传播力、引导力、影响力。直接面向最终用户沟通需求并进行合作的直销模式为本行业的主要合作方式。

同时，在服务高校客户经验基础上，发行人进一步通过产品的迭代升级拓展政府、企业集团、医疗机构、消防应急等行业融媒体市场，提升公司融媒体行业覆盖广度和模式建设深度，促进业务持续发展。在此情况下，一方面，部分信息化系统集成商和合作商基于对发行人技术和产品优势的认可，选择持续与发行人合作，向发行人采购软件产品及服务；另一方面，由于我国高校地域分布范围较广，为加快市场开拓及提高项目实施效率，发行人在部分地区的业务拓展中选择与当地具有一定渠道优势和本地化服务优势的信息化系统集成商和合作商合作，各自发挥产品、服务或渠道优势，提高发行人产品在高校中的覆盖率，因此近年来发行人非直销模式收入占比有一定提高。

单位：万元



同行业公司名称	2022 年度收入			2021 年度收入			2020 年度收入		
	直销	占比	非直销	占比	直销	占比	非直销	占比	占比
金智教育	34,066.95	74.88%	11,428.29	25.12%	38,225.57	77.75%	10,939.21	22.25%	82.47%
新开普	98,519.79	92.10%	8,450.28	7.90%	93,560.80	92.03%	8,105.03	7.97%	93.04%
国子软件	17,918.66	89.35%	2,135.18	10.65%	16,917.51	90.16%	1,846.76	9.84%	84.94%
致远互联	83,743.84	81.34%	19,216.19	18.66%	76,953.75	74.75%	26,000.92	25.25%	75.05%
博达软件	11,235.68	76.28%	3,493.41	23.72%	9,970.47	76.59%	3,048.28	23.41%	80.52%
									19.48%

上表为同行业可比公司直销与非直销收入占比，同行业可比公司直销收入占比普遍较大，均在 74%至 93%之间，发行人 2020 至 2022 年度直销收入占比分别为 80.52%、76.59%和 76.28%，与同行业公司相比处于合理范围，与行业发展情况一致。非直销收入占比略有提高，由 19.48%提升至 23.72%，与同行业公司中金智教育和新开普的趋势相似。

二、两种销售模式下前五大客户情况，包括客户名称、销售金额及占比、毛利率、业务获取方式、与发行人的合作历史、产品最终使用方，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等存在关联关系或其他利益安排。

1、直销模式下前五大客户情况如下表所示：

单位：元



年度	序号	客户名称	销售金额（不含税）	占营业收入比例（%）	毛利率（%）	业务获取方式	与发行人的合作历史	产品最终使用方	是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等存在关联关系或其他利益安排
2022	1	清华大学	4,458,597.33	3.03	67.18	招投标、询价、单一来源采购、竞争性磋商、商务谈判	3年	清华大学	否
	2	中国农业银行股份有限公司及其分支机构	3,845,228.46	2.61	70.28	招投标、询价、单一来源采购、竞争性磋商	4年	山东大学、山东大学、武汉大学、武汉体育学院、南京工业大学、南京信息工程大学、湖南工业大学、洛阳理工学院	否
	3	金堆城铝业集团有限公司	2,717,291.23	1.84	7.92	招投标	1年	金堆城铝业集团有限公司	否
	4	北京航空航天大学	2,407,539.45	1.63	65.76	招投标、询价、单一来源采购、竞争性磋商、商务谈判	7年	北京航空航天大学	否
	5	青海柴达木职业技术学院	1,756,670.25	1.19	41.09	竞争性磋商	1年	青海柴达木职业技术学院	否
		合计	15,185,326.72	10.31	/	/	/	/	/
2021	1	清华大学	5,742,909.92	4.41	54.11	询价、单一来源采购、竞争性磋商、竞争性谈判	2年	清华大学	否



年度	序号	客户名称	销售金额（不含税）	占营业收入比例（%）	毛利率（%）	业务获取方式	与发行人的合作历史	产品最终使用方	是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等存在关联关系或其他利益安排
	2	中国银行股份有限公司及其分支机构	3,657,833.53	2.81	38.63	询价、单一来源采购、竞争性磋商	3年	吉林大学、青岛科技大学、西安理工大学、中国矿业大学、郑州西亚书院	否
	3	中国建设银行股份有限公司及其分支机构	2,306,156.42	1.77	44.45	招投标、单一来源采购、竞争性磋商	2年	西安交通大学、吉林大学、宿迁学院	否
	4	四川省消防救援总队	2,181,544.02	1.68	26.38	招投标	1年	四川省消防救援总队	否
	5	西安交通大学	1,995,231.55	1.53	72.53	招投标、单一来源采购、竞争性磋商	6年	西安交通大学	否
		合计	15,883,675.44	12.20	/	/	/	/	/
2020	1	中国银行股份有限公司及其分支机构	4,154,268.87	4.09	69.06	招投标、竞争性磋商	2年	山东大学、青岛科技大学、中国矿业大学、宝鸡文理学院	否
	2	清华大学	2,766,704.00	2.72	74.53	询价、单一来源采购、竞争性磋商	1年	清华大学	否
	3	甘南藏族自治州人民政府办公室	2,044,231.09	2.01	33.08	招投标	1年	甘南藏族自治州人民政府办公室	否
	4	中国人民解放军陆军指挥学院	1,270,337.30	1.25	33.10	招投标	1年	中国人民解放军陆军指挥学院	否



年 度	序 号	客 户 名 称	销 售 金 额 (不 含 税)	占 营 业 收 入 比 例 (%)	毛 利 率 (%)	业 务 获 取 方 式	与 发 行 人 的 合 作 历 史	产 品 最 终 使 用 方	是 否 与 发 行 人 及 其 控 股 股 东、实 际 控 制 人、董 监 高、 主 要 股 东、其 他 核 心 人 员 等 存 在 关 联 关 系 或 其 他 利 益 安 排
	5	成都师范学院	1,146,613.82	1.13	78.44	招投标	1 年	成都师范学院	否
		合 计	11,382,155.08	11.20	/	/	/	/	/

注：与发行人的合作历史为 2016 年后首次合作时间起至报告期当年累计的年度数。

通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道检索和访谈等方式，核查报告期内发行人直销模式的前五大客户的控股股东、实际控制人、董监高或主要领导的任职情况和对外投资情况，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等进行核对，并获取走访客户在访谈问卷中关于关联关系和其他利益安排的回复。同时，发行人控股股东、实际控制人、董监高等均出具与客户和供应商不存在关联关系或其他利益关系的相关声明承诺文件。经核查，发行人与报告期直销模式前五大客户不存在关联关系或其他利益安排。

2、非直销模式下前五大客户情况如下表所示：

单位：元



期间	序号	客户名称	收入金额 (不含税)	占营业收入比例 (%)	毛利率 (%)	业务获取方式	与发行人的合作历史	产品最终使用方	是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等存在关联关系或其他利益安排
2022	1	西安凌云数据科技有限公司	1,681,415.93	1.14	31.00	商务谈判	1 年	西安市人民医院	否
	2	陕西西北佳信息技术有限公司	1,387,831.85	0.94	62.94	询价	5 年	陕西应用物理化学研究所	否
	3	东软集团股份有限公司	1,150,442.48	0.78	66.68	询价	5 年	东莞市教育局	否
	4	新开普电子股份有限公司	882,926.20	0.60	87.33	询价	7 年	南京工程学院、新疆第二医学院、新疆医科大学、郑州经贸学院	否
	5	安联恒信 (天津) 信息技术有限公司	848,508.93	0.58	98.95	询价、单一来源采购	5 年	南开大学、天津渤海职业技术学院、天津公安警官职业学院、天津理工大学、天津职业技术师范大学、天津外国语大学、天津医学高等专科学校、中国民航大学	否
2021		合计	5,951,125.39	4.04	/	/	/	/	/
	1	神州龙安 (北京) 信息服务有限公司	1,061,946.96	0.82	97.56	询价、单一来源采购	1 年	陕西省人民检察院	否
	2	新华三信息技术有限公司	973,451.33	0.75	84.00	询价	1 年	安徽理工大学	否



期间	序号	客户名称	收入金额（不含税）	占营业收入比例（%）	毛利率（%）	业务获取方式	与发行人的合作历史	产品最终使用方	是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等存在关联关系或其他利益安排
2020	3	天津中软信息系 统有限公司	938,053.10	0.72	90.48	单一来源采购	1年	新疆维吾尔自治区人民政府办公厅	否
	4	杭州威升科技有 限公司	557,855.25	0.43	85.99	询价	6年	浙江开放大学、浙江理工大学	否
	5	山西青视界科技 有限公司	530,973.46	0.41	81.24	询价	1年	晋能控股集团有限公司	否
		合计	4,062,280.10	3.12	/	/	/	/	/
	1	新开普电子股份 有限公司	657,398.35	0.65	73.98	询价、单一来源采购	5年	安徽师范大学、湖南医药学院、陕西警官职业学院、商丘医学高等专科学校	否
	2	广西鑫瀚科技有 限公司	591,668.07	0.58	80.47	询价	1年	广西民族大学、广西体育高等专科学校、南宁师范大学	否
	3	巨鹏信息科技有 限公司	572,163.57	0.56	74.99	询价、单一来源采购	1年	内蒙古农业大学、内蒙古大学	否
	4	安联恒信（天 津）信息技术有 限公司	534,544.58	0.53	85.57	询价、单一来源采购	3年	天津海运职业学院、天津商业大学、天津财经大学、天津市大学软件学院、天津公安警官职业学院、中国民航大学、天津铁道职业技术学院、南开大学、天津商务职业技术学院	否



期间	序号	客户名称	收入金额 (不含税)	占营业收入比例 (%)	毛利率 (%)	业务获取方式	与发行人的合作历史	产品最终使用方	是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等存在关联关系或其他利益安排
	5	吉林省奕飞电子科技有限公司	530,973.46	0.52	95.64	询价	1 年	白城师范学院	否
		合计	2,886,748.03	2.84	/	/	/	/	/

注：与发行人的合作历史为 2016 年后首次合作时间起至报告期当年累计的年度数。

通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道检索和访谈等方式，核查报告期内发行人非直销模式的前五大客户的控股股东、实际控制人、董监高及自然人关联方的任职情况和对外投资情况，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等进行核对，并获取客户在访谈问卷中关于关联关系和其他利益安排的回复。同时，发行人控股股东、实际控制人、董监高等均出具与客户和供应商不存在关联关系或其他利益关系的相关声明承诺文件。经核查，发行人与报告期非直销模式前五大客户不存在关联关系或其他利益安排。



三、报告期各期直销收入中教育、政企、健康行业客户的收入、客户数量、单个客户销售额、毛利率及波动情况，并视情况进行数据变动分析

报告期各期直销收入中教育、政企、健康行业客户的收入、客户数量、单个客户销售额、毛利率及波动的具体情况如下：

单位：万元、个、万元/个

直销客户类型	项目	2022 年	2021 年	2020 年
教育	收入	9,237.33	8,350.44	6,525.26
	客户数量	720	565	438
	单个客户销售额	12.83	14.78	14.90
	毛利率	75.34%	71.94%	75.72%
	毛利率较上期波动	4.72%	-4.99%	-
政企	收入	1,343.62	1,151.51	1,342.46
	客户数量	163	130	123
	单个客户销售额	8.24	8.86	10.91
	毛利率	57.74%	63.61%	60.00%
	毛利率较上期波动	-9.23%	6.02%	-
健康	收入	654.73	468.52	317.89
	客户数量	59	47	28
	单个客户销售额	11.10	9.97	11.35
	毛利率	58.72%	64.36%	71.11%
	毛利率较上期波动	-8.76%	-9.49%	-

注：由于直销模式下存在公司与银行、高校之间的合作模式，此处直销客户类型以终端客户所在行业进行划分，同时上述客户数量统计亦均为终端客户数量，因此与问题 7、（一）中“两种销售模式的客户数量及单个客户平均销售额”处客户总数有差异。

由上表可见，报告期各期，公司直销收入分别为 8,185.61 万元、9,970.47 万元及 11,235.68 万元，总体呈上升趋势，主要系各期教育客户收入有所上升所致。

直销收入中各行业客户相关数据波动分析具体如下：

1、教育行业客户

报告期内，公司教育类客户直销收入分别为 6,525.26 万元、8,350.44 万元及 9,237.33 万元，收入呈上升趋势，主要系随着国家教育信息化产业政策的支持和客户需求增长，公司对教育类客户执行了有效市场开拓，持续渗透全国高校客户并深度挖掘其相关需求，使公司产品覆盖率得以提升，因此，公司服务的教



育类客户数量由 2020 年的 438 个增长至 2022 年的 720 个，进一步带动了教育类客户的整体收入。

2020 年及 2021 年，公司单个客户销售额较为稳定，未发生明显波动；2022 年，公司单个客户销售额为 12.83 万元/个，较上期的 14.78 万元/个下降 13.19%，主要系受不同收入规模的客户分布变动以及细分业务类型收入结构的影响，具体分析如下：



业务类型	2022 年度					2021 年度					2020 年度				
	收入	客户数量	单个客户销售额	毛利率%	收入占比%	收入	客户数量	单个客户销售额	毛利率%	收入占比%	收入	客户数量	单个客户销售额	毛利率%	收入占比%
第三方产品及服务	306.02	42	7.29	15.11	3.31	596.70	44	13.56	22.70	7.15	153.14	27	5.67	33.94	2.35
合计	9,237.33	720	12.83	75.34	100.00	8,350.44	565	14.78	71.94	100.00	6,525.26	438	14.90	75.72	100.00

注：报告期各期的“合计”的“客户数量”及“单个客户销售额”为教育类客户直销收入相关总数量及单个客户销售额。

由上表所见，随着公司进一步开拓教育行业市场，对高校客户需求深层次挖掘，公司收入中 10 万元以下项目增长较快，2022 年，项目收入 10 万元以下的占比为 16.33%，较 2021 年的 11.93%呈增长趋势，项目收入 100 万以上的单个客户销售额较上期呈下降趋势；同时，收入结构中技术服务占比较 2021 年提高 4.84%，技术服务收入单个合同金额一般相对较小且通常在约定的服务期限内摊销确认收入，导致其单个客户收入金额较 2021 年有所减少。因此，受不同收入规模的客户分布变动以及细分业务类型收入结构的影响，公司单个客户销售额变动具有合理性。

其次，2021 年，公司教育类客户直销收入的毛利率为 71.94%，较 2020 年的 75.72%下降了 4.99%，主要系受其业务类型中的软件及软件实施、第三方产品及服务毛利率波动影响。其中，2021 年，软件及软件实施的毛利率为 74.90%，第三方产品及服务的毛利率为 22.70%，均较 2020 年呈下降趋势，上述业务类型毛利率波动主要系受到吉林大学相关项目毛利率较低影响，项目具体情况如下：

单位：万元



序号	期间	项目名称	客户名称	业务类型	收入金额	成本金额	毛利率	具体情况
1	2021年度	吉林大学网络综合教育平台项目	吉林大学	软件及实施	173.45	114.17	34.18%	项目为软件销售、客户化二次开发综合项目，客户个性化程度高，开发周期较长，导致项目综合执行周期长，同时相关外协成本较高，综合毛利率相对较低，具有业务合理性。
2	2021年度	吉林大学智能机器人项目	中国银行股份有限公司吉林省分行	软件及实施	142.45	134.86	5.33%	该项目为银校企业合作项目，终端客户为吉林大学，项目为标准软件销售、客户化二次开发、第三方产品一体化项目，客户个性化程度高，外购了第三方软件及硬件产品，开发周期较长，相关外协成本较高，导致总成本较高，综合毛利率相对较低，具有业务合理性。
				第三方产品及服务	86.73	59.96	30.86%	

如上表所见，受客户个性化程度较高以及项目执行周期较长影响，吉林大学相关项目的毛利率较低，剔除上述项目毛利率影响后，2021年，公司教育类客户直销收入的软件及软件实施为 77.34%，第三方产品及服务毛利率为 21.31%，与 2020 年基本持平。

报告期内，教育类客户直销收入中技术服务毛利率分别为 77.58%、87.81%及 74.71%，其毛利率波动主要系受软件产品标准化水平程度以及人工成本波动影响。2021年，由于公司本期交付平台软件产品标准化水平提升，客户售后维保服务发生频率减少导致成本降低，毛利率较 2020 年出现上涨。2022 年，公司为了及时响应客户服务需求同时给予客户更好的服务体验，升级了服务内容与质量，投入更多技术服务人员，同时随着人均薪酬增长，技术服务的职工薪酬成本同比增长 211.45%，因此引致技术服务的毛利率较 2021 年出现下降。

报告期内，教育类客户直销收入中第三方产品及服务的毛利率分别为 33.94%、22.70%以及 15.11%，毛利率波动呈下降趋势，主要系公司销售第三方产品及服务为客户委托公司代为采购的非公司生产的第三方软硬件或服务，对于第三方产品及服务的销售定价，



系根据客户对品种、规格等具体需求，在市场价格的基础上，采用一单一议的定价方式，同时公司对第三方产品及服务的采购价格也因品种、规格不同而不同，从而导致报告期内第三方产品及服务的毛利率出现波动。

2、政企行业客户

报告期内，公司政企客户直销收入分别为 1,342.46 万元、1,151.51 万元及 1,343.62 万元，占当期直销收入的比例分别为 16.40%、11.55%及 11.96%，政企客户收入占比较为稳定，其相关具体数据变动分析如下：

1) 报告期内，政企行业客户不同收入规模分布的相关变动如下：

单位：个、万元

收入规模	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	客户数量	销售金额	销售占比	客户数量	销售金额	销售占比	客户数量	销售金额	销售占比
100 万以上	2	371.92	27.86%	1	218.15	18.95%	1	204.42	15.23%
10 万-100 万	28	649.24	48.63%	33	703.61	61.10%	37	918.26	68.40%
10 万以下	133	322.46	23.52%	96	229.74	19.95%	85	219.78	16.37%
合计	163	1,343.62	100.00%	130	1,151.51	100.00%	123	1,342.46	100.00%

2) 报告期内，政企行业客户中细分业务类型收入结构的相关变动如下：

单位：个、万元、万元/个



业务类型	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	收入	客户数量	单个客户销售额	毛利率%	收入占比%	收入	客户数量	单个客户销售额	毛利率%	收入占比%	收入	客户数量
软件及软件实施	862.12	70	12.32	74.10	64.16	716.39	73	9.81	71.17	62.21	995.53	81
技术服务	244.00	93	2.62	78.47	18.16	177.08	56	3.16	75.02	15.38	163.37	44
第三方产品及服务	237.50	14	16.96	22.96	17.68	258.04	15	17.20	34.80	22.41	183.56	23
合计	1,343.62	163	8.24	57.74	100.00	1,151.51	130	8.86	63.61	100.00	1,342.46	123

注：报告期各期的“合计”的“客户数量”及“单个客户销售额”为政企行业客户直销收入相关总数量及单个客户销售额。

由上表所见，受外部因素周期性反复影响，2021 年，公司开拓政企行业客户市场力度减弱，导致相关客户数量增长速度较为缓慢，其相关客户数量与上期基本保持持平。同时，受市场开拓力度减弱影响，当期政企行业客户相关软件及软件实施项目减少，导致收入结构中技术服务占比 2020 年提高 3.21%，而技术服务收入单个合同金额一般相对较小，与其收入规模中 10 万元以下项目数量变动情况相符，因此导致公司单个客户销售额较 2020 年下降变动。2022 年，公司单个客户销售额 8.24 万元，较上期呈下降趋势，主要系受其收入规模中 10 万元以下的项目数量增长较多影响，而收入结构中技术服务占比 2021 年提高 2.78%，导致其单个客户收入金额较 2021 年有所减少。

其次，报告期内，公司政企行业客户直销收入的毛利率分别为 60.00%、63.61%及 57.74%，主要系其各期销售规模和占比整体相



对较少，毛利率受单个项目毛利率的影响相对较高。其中，报告期各期内，对政企行业客户毛利率影响较大的项目具体情况如下：

序号	期间	项目名称	客户名称	收入金额（万元）	成本金额（万元）	毛利率	具体情况
1	2022年度	金堆城铝业集团融媒体中心建设项目	金堆城铝业集团有限公司	271.73	250.21	7.92%	项目为软硬一体融媒体综合项目，同时该项目为发行人在政企行业第一个融媒体项目。公司为开拓市场、打造行业标杆，定价较低，同时采购大量购机房设备、大屏等配套硬件设施，硬件采购成本为 172.29 万元，项目综合毛利率较低，同时导致业务类型中第三方产品相关毛利率为负数，具有业务合理性。
2	2021年度	四川省消防救援总队全媒体中心软硬件升级改造采购项目	四川省消防救援总队	218.15	160.60	26.38%	项目为软硬一体融媒体综合项目，同时为发行人在消防行业首个项目，为开拓市场、打造行业标杆，提高软硬一体融媒体综合体验，发行人定价较低的同时采购较多第三方硬件设备，采购金额 134.59 万元，综合毛利率相对较低，具有业务合理性。
3	2020年度	甘南州政府网站群系统建设项目	甘南藏族自治州人民政府办公室	204.42	136.80	33.08%	该项目包括标准软件销售、客户化二次开发，客户个性化需要较高，为开拓甘肃地区政府市场，打造行业标杆，定价较低且部署大量当地外协人员，投入成本较高。其中当地技术开发外协采购成本 109.60 万元，第三方硬件采购成本 13.38 万元，综合毛利率相对较低，具有业务合理性。

3、健康行业客户

报告期内，公司健康行业客户的直销收入分别为 317.89 万元、468.52 万元及 654.73 万元，占当期直销收入的比例分别为 3.88%、4.70%及 5.83%，健康行业客户收入占比较小，其相关具体数据变动分析如下：

健康行业客户中细分业务类型收入结构的相关变动如下：

单位：个、万元、万元/个



业务类型	2022 年度					2021 年度					2020 年度				
	收入	客 户 数 量	单个客 户销售 额	毛利 率%	收入占比%	收入	客 户 数 量	单个客 户销售 额	毛利 率%	收入占比%	收入	客 户 数 量	单个客 户销售 额	毛利 率%	收入占比%
软件 及软 件实 施	494.54	35	14.13	64.59	75.53	406.08	32	12.69	69.16	86.67	281.50	20	14.07	75.40	88.55
技术 服务	33.12	21	1.58	86.77	5.06	16.63	12	1.39	87.64	3.55	8.05	5	1.61	76.74	2.53
第三 方产 品及 服务	127.07	27	4.71	28.54	19.41	45.81	16	2.86	13.32	9.78	28.34	10	2.83	26.91	8.92
合计	654.73	59	11.10	58.72	100.00	468.52	47	9.97	64.36	100.00	317.89	28	11.35	71.11	100.00

注：报告期各期的“合计”的“客户数量”及“单个客户销售额”为健康行业客户直销收入相关总数量及单个客户销售额。

由上表所见，报告期内，公司健康行业客户各期单个客户销售额较为稳定，客户数量分别为 28 个、47 个及 59 个，公司与健康行业客户合作项目数量整体相对较少，毛利率受单个项目毛利率的影响相对较高。其中，报告期各期内，对健康行业客户毛利率影响较大的且收入金额较大的主要项目具体情况如下：

序号	期间	项目名称	客户名称	收入金额 (万元)	成本金额 (万元)	毛利率	具体情况
1	2022 年度	陕西省人民医院官网 网站升级	陕西省人民医院 院	42.87	18.38	57.12%	该项目客户个性化需求较多且包含多项外采，导致项目周期长，公司投入多，导致毛利率较低。



序号	期间	项目名称	客户名称	收入金额 (万元)	成本金额 (万元)	毛利率	具体情况
2	2022 年度	河南科技大学第一附属医院官网迁建项目	河南科技大学 第一附属医院	40.30	27.06	32.86%	该项目主要包括患者服务、对外宣传、对内交流等多项应用系统，双方在执行过程中，对部分模块的需求和功能实现进行优化调整，导致执行周期延长、公司投入多，导致毛利率较低。
3	2021 年度	空军军医大学第一附属医院（西京医院）官网升级改版项目	中国人民解放军 空军军医大学 第一附属医院	56.80	38.17	32.80%	该项目客户个性化需求较多且包含多项外采，导致项目周期长，公司投入多，导致毛利率较低。
4	2021 年度	兵团四师医院全媒体网站群建设项目	新疆生产建设兵团 第四师医院	31.76	3.40	89.30%	该项目客户需求多为标准化产品，个性化需求较少，工期相对较短，引致毛利率相对较高。
5	2020 年度	延安大学附属医院网站群建设项目	延安大学附属 医院	29.78	3.66	87.70%	该项目客户需求多为标准化产品，个性化需求较少，公司开发成本较低，引致毛利率相对较高。
6	2020 年度	重庆医科大学附属医院第一医院网站建设项目	重庆医科大学 附属第一医院	29.21	4.92	83.17%	该项目客户需求多为标准化产品，个性化需求较少，公司开发成本较低，引致毛利率相对较高。



四、直销模式下公司与银行、高校之间的合作模式，合同签署情况、权利义务划分情况，该种合作模式是否符合行业惯例，是否存在纠纷或潜在纠纷；银行将发行人提供的产品或服务免费提供给高校使用的商业合理性，与同行业可比公司是否存在差异；该种模式下各期销售金额、验收主体，验收主体与款项支付主体是否一致，收入确认是否合规。

1、三方合作模式的合同签署情况、权利义务划分情况，该种合作模式是否符合行业惯例，是否存在纠纷或潜在纠纷

（1）合同签署情况

报告期各期，发行人与银行、高校之间分别签署了 8 个、12 个和 22 个三方协议，涉及中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、汉口银行、招商银行、长沙银行等。

（2）权利义务划分

协议中对于各方的权利义务约定如下：1）银行向发行人采购信息化产品或服务并提供给高校使用，承担相应的合同价款，并获取潜在的业务机会；2）高校作为最终使用方享有相关产品或服务的使用权，且有义务配合发行人并保证项目的正常实施；3）发行人作为项目的承做方执行相关信息化建设的工作并收取合同价款。

（3）符合行业惯例

高校是我国科技创新的重要推动力量，也是金融服务的重点领域。银校合作是银行和高校的双赢之举，推动一流大学与金融行业深度合作、协同发展，推动学校科学研究、人才培养优势与各大银行的产业背景、创新需求相结合，既有必要性，也有互补性。

根据公开资料显示，同行业可比公司中新开普、金智教育的前五大应收账款客户或收入客户中均含有银行，金智教育 2021 年第一大客户为中国农业银行股份有限公司，合作中涉及吉林师范大学、天津理工大学、怀化学院、复旦大学等各类高校。此种三方合作模式符合行业惯例。

（4）不存在纠纷和潜在纠纷

截至本回复出具之日，发行人签署的三方合同不存在发生纠纷的情形，由于发行人与银行、高校的合作均遵循招投标和合同签订的相关约定，按照严格



的程序执行，不存在潜在的纠纷。

2、银行将发行人提供的产品或服务免费提供给高校使用的商业合理性，与同行业可比公司是否存在差异

(1) 三方协议的商业合理性

发行人、银行、高校的三方合作模式是符合党的二十大关于教育、科技、人才一体部署的，可以推动一流大学与金融行业的协同发展，携手打造人才高地、科研高峰。同时，银行在合作过程中可获取部分潜在的业务机会，例如智慧校园中的金融服务等，因此该种三方合作模式下签订的协议具有商业合理性。

(2) 与同行业可比公司不存在差异

根据公开资料显示，同行业可比公司中新开普、金智教育的前五大应收账款客户或收入客户中均含有银行，金智教育 2021 年第一大客户为中国农业银行股份有限公司，合作中涉及吉林师范大学、天津理工大学、怀化学院、复旦大学等各类高校。因此，该种发行人、银行和高校之间的三方协议与同行业可比公司不存在差异。

3、该种模式下各期销售金额、验收主体，验收主体与款项支付主体是否一致，收入确认是否合规

(1) 销售金额

报告期各期，涉及三方合作的数量和销售收入金额明细如下：

单位：万元

校银合作模式	2022 年	2021 年	2020 年
合同数量（个）	22	12	8
收入金额	719.79	461.10	521.00

报告期各期，三方协议涉及的合同数量和收入金额均呈上升趋势，符合国家政策的相关支持。

(2) 验收主体、支付主体

发行人、银行及高校签订的三方协议中，验收主体为银行和高校，或者仅为高校，一般情况下，合同中会明确规定验收方，相关付款标准和条件也基于验收方的验收成立，此外，除合同更改导致付款方变更的情况，校银合作模式下的项目支付主体均为银行。该种三方合作模式下，验收主体与支付主体不一致。



(3) 收入确认合规

由于发行人、银行、高校的三方协议中明确规定验收主体，相关付款标准和条件也基于验收方的验收后付款，因此，实际在高校或银行、高校验收时，控制权已经转移，因此相关收入确认符合会计准则的规定。

五、非直销的具体业务模式，包括但不限于产品或服务内容、安装验收、售后运维的具体约定、双方权利义务及责任的划分、费用承担原则、是否存在补贴或返利等，该模式下收入确认原则及方法的合规性；非直销模式的主要客户类型、最终销售情况、采取非直销模式的原因、是否符合行业惯例，发行人是否实质上为非直销客户的外包服务供应商；非直销模式下客户是否专门销售发行人产品，是否存在个人等非法人实体，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东等是否存在实质和潜在关联关系。

(一) 非直销的具体业务模式，包括但不限于产品或服务内容、安装验收、售后运维的具体约定、双方权利义务及责任的划分、费用承担原则、是否存在补贴或返利等，该模式下收入确认原则及方法的合规性

1、非直销的具体业务模式

非直销模式下，发行人与本地专业化信息技术公司、信息系统集成商签订合同，主要通过询价、单一来源采购等方式与非直销客户签订合同。非直销客户与最终用户签订合同后，根据合同所需的产品或服务的内容，综合考虑其自身提供产品服务的能力，向发行人采购相关产品或服务，最终销售给高校、政企、医院等客户。

非直销模式下业务模式具体分析如下：

业务分类	软件及软件实施	技术服务	第三方产品及服务
服务内容	全媒体内容管理平台、融媒体内容生产平台软件销售、平台安装部署、项目实施、应用及系统开发等相关服务。	数据采集服务、内容安全检测扫描服务、网站驻场服务、技术支持服务、日常运维服务、安全服务、应急服务，系统健康预警服务、历史内容巡检服务等。	外采的网络存储器、数据库管理系统、web应用防火墙、云防火墙服务、云安全中心及相关部署技术服务等。



业务分类	软件及软件实施	技术服务	第三方产品及服务
安 装 和 收	对纯软件销售业务，发行人应在约定时间内向非直销客户交付软件产品，交付后非直销客户组织对产品进行验收，确认产品质量无误后签收产品，出具签收回执。对软件实施业务，平台建设完成并上线运行后组织验收工作，根据双方约定的验收标准，由非直销客户确定产品质量无误且网站运行正常后出具签收回执和验收报告。	安装：发行人需在合同约定的技术服务期限内远程或现场完成技术服务；验收：技术服务为网站驻场服务、技术支持服务、日常运维服务等年度服务，不适用验收流程。	安装：发行人需按照合同约定在交货期内将产品交货至指定地点，并在合同签署的日期内安装调试完毕；或在合同约定的技术服务期限内远程或现场完成部署相关的技术服务；验收：货物到达客户指定地点且接到发行人书面通知后当日内进行初步验收，待试运行结束或发行人安装调试完成后由客户组织最终质量验收。
售 后 运 维	合同通常约定 1-3 年的免费维护期，在免费维护期内为客户提供产品使用指导、常见疑难问题解答、远程技术一对一指导、网站 bug 修复、在线公开课培训等。	不适用	一般情况下，发行人应对所提供的服务提供 1-3 年的维保。维保期自验收合格日期算起，保修期内免收各种费用。
权 义 及 任 分 费 承 担 原 则	对纯软件销售业务，非直销客户应在发行人交付产品前准备好系统安装环境，发行人部署人员进行产品安装调试。对软件实施业务，非直销客户应提供发行人产品所需的软硬件环境，确保满足公司软件运行环境的需求，并为发行人工作人员的服务提供便利的工作条件，在产品安装调试时如牵涉到最终客户的配合，非直销客户应负责协调最终客户配合工作。合同中会约定合同总价包括的费用明细，发行人在项目交付过程中按照合同约定自行承担相应的费用支出。	发行人在合同约定的技术服务期限远程或现场提供技术服务并提交技术服务成果，在合同约定的期间内按期获取相应的技术服务报酬。非直销客户应配合发行人协调项目过程中的相关事宜，例如提供资料和工作条件等，并按时支付服务报酬。部分项目规定合同金额包括所需的人员差旅费、技术服务费、备案费等全部费用。除另有规定外，客户无需支付合同规定以外的任何其他费用及税费。	发行人需承担相关产品的安装、升级及相应的技术服务工作，及时汇报工作进展，并积极做好技术支持工作。非直销客户应配合发行人协调项目过程中的相关事宜，提供便利的工作条件，有权督促发行人完成项目工作计划，和提出对具体问题的意见。一般情况下，合同中会约定合同总价包括的费用明细，发行人在项目交付过程中按照合同约定自行承担相应的费用支出。
补 贴 和 利 返	发行人的非直销合同无补贴或者返利的相关约定，在实际项目执行中也不存在补贴或返利。		



2、非直销模式下收入确认原则方法及合规性

发行人非直销模式下收入确认方法如下：

（1）软件及软件实施收入

按照产品实施合同的约定，为客户完成产品的安装调试及网站实施、测试和交付工作，经必要的用户培训和系统的试运行，取得《软件产品签收回执》或《验收报告》等文件之后确认收入。

（2）技术服务收入

发行人的技术服务收入系在向客户完成软件实施的基础上，为客户提供维护服务或者驻场服务，及按照合同约定内容提供年度维护服务等有偿售后服务，并满足上述提供劳务收入确认条件时按期确认技术服务收入。

（3）第三方产品及服务收入

发行人通常不单独销售第三方产品及服务，仅根据合同执行的需要向客户销售第三方产品或提供第三方服务。在提供第三方产品并取得客户签署的《签收回执》时确认第三方产品收入；发行人按合同约定条款为客户提供第三方服务，按期间提供的服务，发行人按照合同约定内容提供服务，在服务期间内分期确认服务收入；按次提供的服务，公司在相关服务已经提供完毕并经客户验收后确认收入。

非直销模式下发行人收入确认原则与发行人直销模式下不存在差异，收入确认符合《企业会计准则》的规定，具有合规性。

（二）非直销模式的主要客户类型、最终销售情况、采取非直销模式的原因、是否符合行业惯例，发行人是否实质上为非直销客户的外包服务供应商

1、非直销模式下主要客户类型及最终销售情况

报告期各期，非直销模式下的收入分别为 1,980.86 万元、3,048.28 万元和 3,493.41 万元，占比分别为 19.48%、23.41%和 23.72%。其主要客户为本地专业化信息技术公司和信息系统集成商，一般情况下，与非直销客户签订的合同中会明确列明产品及服务的最终使用客户，因此，发行人非直销模式下签订的合同均实现了最终销售，最终销售的客户包括高校、政企、医院，具体明细如下：

单位：万元、%



客户类型	2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
教育	2,775.52	79.45	2,084.72	68.39	1,545.08	78.00
政企	427.99	12.25	818.40	26.85	412.27	20.81
健康	289.89	8.30	145.17	4.76	23.51	1.19
合计	3,493.41	100.00	3,048.28	100.00	1,980.86	100.00

2、采用非直销模式的原因、是否符合行业惯例

(1) 采用非直销模式的原因

一是高校分布遍布全国，在发行人进入其他地区市场之前，客户往往已经与本地信息化企业建立长期合作关系，有相关采购需求时，已建立联系的企业能够优先获得订单，由于各企业提供的产品服务类型不同，客户需求较为多元化，当获得订单的企业不能独立满足客户需求时，会采购其他企业的产品服务。在稳固原有优势市场的同时，为了迅速开拓新市场，发行人在业务拓展过程中，积极选择与拥有当地客户资源的本地信息化企业合作，各自发挥产品及渠道优势，提升公司市场占有率。

二是由于发行人全媒体及融媒体产品经过多年沉淀，在高校数字内容与信息服务细分行业内，已经形成显著的口碑认同，具有良好的行业品牌影响力，其他信息化企业知悉并认可发行人在该领域的品牌影响力，在其客户有相关需求时，积极寻求与发行人的合作，向发行人采购产品及服务。

(2) 采用非直销模式是否符合行业惯例

发行人所处行业内普遍存在非直销模式，同行业可比公司中金智教育存在非直销销售模式，向其他信息化企业提供高校信息化产品或服务，最终用户为院校；国子软件存在非直销模式，向其他信息化企业提供资产管理软件开发与服务，最终用户为行政事业单位与各级各类学校；开普云在招股说明书中披露其以直销模式为主，但存在少量业务直接客户为系统集成商但最终用户仍为党政机关；新开普存在非直销模式，终端用户为学校；致远互联同样存在采取非直销模式的情形。综上所述，发行人非直销模式与同行业可比公司一致，符合行业惯例。

(3) 发行人是否实质上为非直销客户的外包服务供应商

发行人软件及软件实施项目中，对于纯软件销售，向非直销客户交付的是



发行人的软件产品，签收后即完成验收，软件产品可直接应用，不属于为非直销客户提供外包服务；对于软件实施项目，向最终客户提供的是完整项目的实施，发行人产品在最终客户处完成部署后即可独立上线使用，不属于为非直销客户提供部分技术开发服务，不属于为非直销客户提供外包服务。

技术服务项目中，发行人直接向最终客户提供运维、迁移等服务，不属于为非直销客户提供外包服务。

综上，发行人向非直销客户销售的产品和服务，系发行人直接向非直销客户交付标准化产品或可独立使用的完整项目，直接向最终客户提供服务，发行人实质上不属于非直销客户的外包服务供应商。

（三）非直销模式下客户是否专门销售发行人产品，是否存在个人等非法实体，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东等是否存在实质和潜在关联关系

发行人的非直销客户主要为本地专业化信息技术公司和信息系统集成商，具备整合软件及软件实施或系统集成业务的能力，不仅采购发行人的产品和服务，还向其他各类信息化服务供应商采购，因此不属于专门销售发行人产品及服务的情况，非直销模式下的客户均为公司单位等法人主体，不存在个人等非法实体，且与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东等不存在实质和潜在的关联关系。

六、客户与供应商重叠的合理性，是否具有商业实质，是否符合行业惯例；客户供应商重叠的具体情况，包括销售及采购的具体内容、金额及占比、对应的具体项目或产品名称、价格的公允性等，上述主体与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系。

（一）客户供应商重叠的具体情况，包括销售及采购的具体内容、金额及占比、对应的具体项目或产品名称、价格的公允性等

报告期内既是客户又是供应商的交易情况如下：

单位：万元



既是客户又是供应商明细表								
编号	单位名称	时间	采购内容	采购金额	占比	销售内容	销售金额	占比
1	成都米拓联创科技有限公司	2020年	项目实施服务	6.43	0.351%	博达公安网站群管理平台软件	1.77	0.017%
2	大连奥远电子股份有限公司	2020年	党建产品	6.19	0.338%	高校网站群运营维护服务	1.06	0.010%
		2021年		7.96	0.322%		2.12	0.016%
		2022年		0.47	0.021%		1.06	0.007%
3	江西联锐信息科技有限公司	2020年	-	-	-	博达全媒体网站群管理平台软件及主站定制设计	5.37	0.053%
		2021年	浪潮服务器	1.81	0.073%		15.93	0.122%
4	兰州慧佳信息技术有限公司	2020年	项目实施服务	37.62	2.055%	博达高校网站群管理平台软件	8.23	0.081%
		2021年	-	-	-		21.33	0.164%
		2022年	项目实施服务	14.56	0.658%		-	-
5	青岛海佳网络科技有限公司	2020年	项目实施服务	6.28	0.343%	博达高校全媒体群管理平台软件	20.70	0.204%
		2021年		46.08	1.865%	-	-	-
		2022年		17.79	0.804%	-	-	-
6	上海泛微网络科技有限公司	2021年	泛微协同商务软件	13.98	0.566%	博达全媒体网站群管理平台软件及安徽省农村信用社联合社门户网站及 UI 界面设计升级	34.27	0.263%
7	西安聚力企业形象设计有限公司	2020年	项目实施服务	69.92	3.818%	服务器租赁及网站运维	0.08	0.001%
		2021年		194.62	7.879%		0.11	0.001%
		2022年		137.65	6.221%	-	-	-



既是客户又是供应商明细表								
编号	单位名称	时间	采购内容	采购金额	占比	销售内容	销售金额	占比
8	西安品格数云信息科技有限公司	2020年	-	-	-	博达全媒体网站群管理平台软件及门户网站原站迁移、2个专题原站迁移、门户网站定制改版	7.25	0.071%
		2021年	项目实施服务	3.77	0.153%	网站迁移	4.18	0.032%
		2022年	项目实施服务	1.89	0.085%	网站升级项目	6.02	0.041%
9	郑州沃尔森科技有限公司	2020年	项目实施服务	6.60	0.361%	博达高校网站群管理平台软件及二级子站模板建站、博达高校全媒体群管理平台软件	27.03	0.266%
		2021年	-	-	-		15.57	0.120%
10	杭州青杨教育科技有限公司	2021年	-	-	-	高校网站群完全提升项目	1.42	0.011%
		2022年	项目实施服务	8.68	0.392%	高校网站群完全提升项目	1.42	0.010%
11	东华医为科技有限公司	2021年	-	-	-	对接开发项目	4.25	0.033%
		2022年	网站数据治理系统	3.54	0.160%	-	-	-
12	济南亘泉信息科技有限公司	2021年	-	-	-	网站群升级项目	14.42	0.111%
		2022年	外事一站式管理系统	14.87	0.672%	-	-	-
13	安徽逸佳信息科技有限公司	2020年	项目实施服务	21.66	1.183%	-	-	-
		2021年		22.23	0.900%	-	-	-
		2022年		6.12	0.277%	网站群建设	7.61	0.052%
14	新疆亿航云翔信息科技有限公司	2022年	网站群项目服务器	8.85	0.400%	网站群升级项目	21.00	0.143%

注：表格中的占比为采购金额占当期采购总额比例、销售金额占营业收入的比例。



（二）客户与供应商重叠的合理性，是否具有商业实质，是否符合行业惯例

1、上述采购项目中，对大连奥远电子股份有限公司主要是采购党建产品，对江西联锐信息科技有限公司主要是采购浪潮服务器，对上海泛微网络科技有限公司主要是采购泛微协同商务软件，对东华医为科技有限公司主要是采购网站数据治理系统，对济南亘泉信息科技有限公司主要采购外事一站式管理系统，对新疆亿航云翔信息科技有限公司主要是采购网站群项目服务器。该六家采购为公司软件销售及实施项目的配套第三方产品采购和 IT 资产采购，公司根据项目实际情况，在询价、比价、议价及参考同类项目水平的基础上选定上述供应商。除上述六家产品采购与 IT 资产采购外，其他均为项目实施服务采购，为公司的外协供应商。公司在项目实施过程中，综合考虑人力成本和收入季节性因素，将非核心的项目实施环节交给外协供应商，从而集中有限资源投入于核心业务的开发与建设。

2、上述销售项目中，主要是该客户（同时为公司供应商）基于自有的高校、政府等客户需求，向博达软件采购全媒体群管理平台软件和极少量的网站建设、运营维护等相关技术服务。上述客户（同时为公司供应商）为从事软件开发和信息技术服务的企业，各自的专业领域有所不同，而公司的全媒体群管理平台软件质量稳定、市场口碑较好，且产品通用性高，因此上述客户（同时为公司供应商）向公司采购以满足其自身客户的需求。

上述客户和供应商重合的交易，不存在同一项目中既是客户又是供应商的情况，采购和销售均是基于真实的业务需求，具有商业合理性和真实性，该情形为软件行业的共性特征，如国子软件、金智教育、致远互联、大汉软件等多家企业均披露存在此类情形。

3、价格公允性

公司第三方采购基于市场比价，择优选择，公司对外协商的技术服务采购，通常会邀请多个供应商竞价，公司根据“质优价廉”的原则合理选择最适合的供应商，采购价格具有公允性。公司对供应商的销售主要是公司的全媒体内容管理平台软件，软件的价格通常与站点数量、版本功能、终端客户预算等因素相关，不同项目定价有所差异，但销售金额很小且单个软件销售价格处于公司合理定价范围内，销售价格公允。



（三）上述主体与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系

申报会计师通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网络渠道核查既是客户又是供应商单位的工商信息，并对报告期内主要客户及供应商进行访谈并获取其无关联关系说明，访谈发行人控股股东、实际控制人、主要股东、管理层、财务负责人及业务人员。经核查，报告期内，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东与上述同为客户和供应商的单位之间不存在关联关系。

【申报会计师的核查情况】

一、核查程序

1、针对直销和非直销两种销售模式的差异，我们执行了以下核查程序：

- （1）了解发行人采用直销和非直销模式的原因和具体执行方式；
- （2）查询发行人定价相关的制度文件，对两种销售模式下主要项目合同内容及条款进行检查，分析直销和非直销模式的定价方式和信用期是否存在重大差异；
- （3）取得发行人报告期客户应收账款及回款情况数据，并计算应收账款周转天数，分析直销模式与非直销模式的回款周期是否存在重大差异；
- （4）取得发行人收入确认政策以及直销与非直销模式下的各期毛利率数据，并进行比较，分析直销模式与非直销模式的毛利率是否存在重大差异；
- （5）取得发行人直销与非直销模式下的新老客户收入数据，并分析直销模式与非直销模式的收入新老客户收入贡献情况和客户粘性是否存在重大差异；
- （6）取得发行人直销与非直销模式下的销售数据，包括客户明细、合同明细、销售收入金额，分析两种销售模式的客户数量及单个客户平均销售额、合同数量及单个合同平均金额是否存在重大差异；
- （7）查询公开资料，了解同行业可比公司是否存在类似非直销模式，了解行业发展情况，获取同行业可比公司两种销售模式收入占比分布情况，发行人的分布情况是否与行业发展情况相符。

2、针对两种销售模式下前五大客户情况，我们执行了以下核查程序：

- （1）获取发行人报告期直销及非直销模式下客户销售情况，确认各期前五大客户；



(2) 获取发行人报告期直销及非直销模式下前五大客户合同及收入、成本、毛利率和招投标或谈判等相关资料和数据，检查以前年度发行人与前五大客户的合作历史情况；

(3) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道检索和访谈等方式，核查报告期内发行人两种销售模式的前五大客户的控股股东、实际控制人、董监高及自然人关联方的任职情况和对外投资情况，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员进行核对。检查客户在访谈问卷中关于关联关系和其他利益安排的回复，同时获取发行人控股股东、实际控制人、董监高等与客户和供应商不存在关联关系或其他利益关系的相关声明承诺文件。

3、针对报告期各期直销收入的分行业客户数据，我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司财务负责人及业务人员，了解直销收入中各行业客户的划分标准、客户数量、毛利率波动原因等情况；

(2) 获取公司各期的销售数据，核查直销收入中教育、政企、健康行业客户的收入、客户数量、单个客户销售额、毛利率及波动具体情况，分析是否存在异常情形。

4、针对直销模式下的三方合作模式，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解发行人与银行、高校这种三方合作模式的原因、具体执行方式；

(2) 检查公司与银行、高校合作模式下签订的三方合同、验收单、发票和银行回单，确认该种模式下的验收方、回款方等；

(3) 查询公开资料，检查同行业可比公司是否存在类似的三方合作模式，确认该模式的商业合理性。

5、针对非直销业务模式，我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈发行人销售负责人、非直销客户及最终客户，了解发行人与非直销客户的具体业务合作模式、合作背景等，通过公开信息查询同行业可比公司是否存在该等业务模式；

(2) 获取发行人与非直销客户签订的合同，查阅关于产品或服务内容、安装验收、售后运维的具体约定、双方权利义务及责任的划分、费用承担原则的约定；

(3) 查询非直销客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要



股东等是否存在实质和潜在关联关系。

6、针对客户与供应商重叠，我们执行了以下核查程序：

（1）通过天眼查查询公司客户与供应商重叠单位的基本情况，查阅关联关系调查表及股东、董监高等关键人员的银行流水情况，核查客户与供应商重叠单位是否存在关联关系或其他利益安排；

（2）查阅公司销售、采购相关制度，向公司了解客户与供应商重叠情形的原因，了解业务模式、交易背景、交易商业合理性和交易公允性。

二、核查结论

经核查，我们认为：

1、直销与非直销模式在业务执行方式上存在显著区别，在客户获取方式上存在明显差异，在定价方式及信用期等方面不存在明显差异；非直销模式平均回款周期长于直销模式具有商业合理性；毛利率方面非直销模式毛利率略高于直销模式，符合发行人产品及业务模式上的特点；基于销售模式特点及用户使用体验等区别，在客户粘性上非直销模式小于直销模式，具有合理性，两种销售模式下客户数量占比与收入占比相似，单客户销售收入差异较小。两种销售模式的合同数量占比与收入占比相似，直销模式单合同销售收入低于非直销模式与业务发展情况相符，直销模式为行业的主要合作方式，发行人非直销模式收入占比逐年提高的情况与行业发展情况相符；

2、两种销售模式下前五大客户销售金额占比较小，毛利率差异较大，业务获取方式较为多样，产品的最终使用方涉及高校、企事业单位等多个领域，且大部分客户与发行人有较为长期的合作历史，客户粘性较强。前五大客户与发行人的合作情况不存在异常。经过核查，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等与报告期前五大客户不存在关联关系或其他利益安排；

3、报告期各期直销收入中各行业客户的收入、客户数量、单个客户销售额、毛利率数据波动不存在重大异常，具备合理性；

4、直销模式下公司与银行、高校之间的合作模式，合同签署规范、权利义务划分准确，该种业务合作模式符合行业惯例，具有商业合理性，不存在纠纷或潜在纠纷。该模式下各项目的验收主体为高校或银行和高校，除合同更改导致付款方变更的情况，校银合作模式下的项目支付主体均为银行，相关的收入



确认符合会计准则的规定，不存在异常情况；

5、发行人非直销客户与最终用户签订合同后，结合其自身的供应能力，根据合同所需的软件产品或服务的内容，向发行人采购相关软件产品或服务；发行人非直销模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定；非直销模式下最终均销售给高校、政企、健康客户，该模式符合行业惯例；发行人不属于非直销客户的外包服务供应商，报告期内发行人非直销主要客户不存在专门销售发行人产品的情况；客户不属于专门销售发行人产品，不存在个人等非法人实体，客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东等不存在实质和潜在关联关系；

6、报告期内，发行人向同一主体在各期的采购和销售金额相对较低，发行人存在少量客户与供应商重叠情形具备合理性，相关合作均具备商业实质，该等情形符合行业惯例。



问题8. 业绩增长是否可持续

根据申报材料，报告期内，发行人营业收入分别为10,166.47万元、13,018.75万元及14,729.09万元，增长率分别为28.06%和13.14%，发行人收入主要来源于高校类产品，高校覆盖率较高，整体覆盖率超43%；发行人第四季度收入占比分别为80.66%、74.31%和70.56%，占比较高。

请发行人说明：（1）报告期内老客户和新客户的数量、收入分布情况，报告期内收入增长来源于老客户、新客户的占比情况，并说明老客户的统计口径。（2）2022年收入增长放缓的原因，结合产品更新迭代周期、客户需求等，说明老客户是否具有持续购买的需求、老客户的复购率情况，在高校客户覆盖率已较高的情况下，未来业绩是否仍有增长空间。（3）结合报告期各期末各类业务的在手订单情况及同比情况，进一步说明发行人是否具有持续获客能力，收入增长是否具有可持续性。（4）报告期各期各季度的营业收入、净利润及占比情况，各期第四季度收入的月度分布情况，是否存在年末集中确认收入的情形，是否存在跨期确认收入的情形，发行人第四季度销售占比明显高于同行业可比公司的原因、合理性。（5）增值税即征即退优惠与软件销售收入的匹配关系，是否存在差异及差异原因、合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，发表明确意见，并说明：

（1）对销售收入的真实性、准确性采取的具体核查方法（函证、访谈等）、比例和结论。（2）资金流水核查，说明核查范围及核查完整性、重要性水平，是否存在受限情况及替代措施，是否存在大额存取现的情形及中介机构核查获取的支撑依据，核查中发现的异常情形，发行人是否存在体外资金循环或第三方为发行人承担成本费用等情形，发行人内部控制是否健全有效、财务报表是否存在重大错报风险。

【发行人说明】

一、报告期内老客户和新客户的数量、收入分布情况，报告期内收入增长来源于老客户、新客户的占比情况，并说明老客户的统计口径。

报告期各期新老客户数量和收入分布情况如下：

单位：个、万元、%

客户分类	2022			2021			2020		
	数量	收入金额	收入占比	数量	收入金额	收入占比	数量	收入金额	收入占比
新客户	443	5,991.16	40.68	355	5,334.57	40.98	340	5,272.82	51.86



客户分类	2022			2021			2020		
	数量	收入金额	收入占比	数量	收入金额	收入占比	数量	收入金额	收入占比
老客户	723	8,737.93	59.32	588	7,684.18	59.02	411	4,893.65	48.14
合计	1,166	14,729.09	100.00	943	13,018.75	100.00	751	10,166.47	100.00

注：由于对部分客户既存在直销又存在非直销的收入，因此报告期各期新老客户数量总数与该反馈回复第7题第（1）问中“两种销售模式的客户数量”总数合计不等，但金额合计相等。

2020 年度老客户是指 2016 年到 2019 年与公司合作过并实现收入的客户，2021 年度老客户是指 2016 年到 2020 年与公司合作过并实现收入的客户，2022 年度老客户是指 2016 年到 2021 年与公司合作过并实现收入的客户。

报告期各期，客户数量分别为 751 个、943 个和 1,166 个，呈现逐年上升趋势，其中老客户数量分别为 411 个、588 个和 723 个，新客户数量分别为 340 个、355 个和 443 个。2022 年，公司积极扩展医院等新的销售渠道，并持续跟进老客户的升级迭代需求，导致新、老客户数量都有较大幅度的增加。

报告期各期，老客户的收入分别为 4,893.65 万元、7,684.18 万元和 8,737.93 万元，收入占比分别为 48.14%、59.02%和 59.32%，新客户的收入分别为 5,272.82 万元、5,334.57 万元和 5,991.16 万元，占比分别为 51.86%、40.98%和 40.68%，新客户的收入占比有一定程度的下降，但是收入金额均呈逐年上升趋势。

二、2022 年收入增长放缓的原因，结合产品更新迭代周期、客户需求等，说明老客户是否具有持续购买的需求、老客户的复购率情况，在高校客户覆盖率已较高的情况下，未来业绩是否仍有增长空间。

（一）2022 年收入增长放缓的原因

报告期各期，发行人营业收入增长率分别为 9.57%、28.06%和 13.14%，2022 年的收入增长放缓，主要是受宏观环境因素影响，合同完成和验收有一定程度的延迟。报告期内，同行业可比公司中，营业收入增长率明细如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新开普	5.22	8.23	-2.56
开普云	20.48	52.90	1.06
国子软件	6.65	33.28	6.84



公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金智教育	-7.46	3.44	1.49
致远互联	0.12	35.10	9.07
博达软件	13.14	28.06	9.57

由上表可知，2020 年至 2022 年，受全国宏观环境因素影响，行业内各公司的增长比例均呈现先增加再减少的情况，2022 年金智教育甚至出现负增长。因此，发行人 2022 年收入增长放缓合理，且与同行业可比公司呈现基本一致的变动趋势。

（二）结合产品更新迭代周期、客户需求等，说明老客户是否具有持续购买的需求、老客户的复购率情况

报告期内，公司老客户的复购率较高。公司老客户产生的营业收入占比分别为 48.14%、59.02%和 59.13%，占比较高且呈现上升趋势。老客户在购买信息化产品后，可能随着时间的推移会产生其他方面的新需求，因此促进了公司营业收入的持续增长。具体来说，老客户的持续需求主要来源于以下几个方面：

1、同功能信息化产品的升级迭代需求

报告期内，高校全媒体网站群平台的招标采购周期大约在 3-5 年，高校客户会定期复购公司新版本产品，新版本产品随着功能升级定价也将相应提升，因此发行人收入有一定比例来源于老客户周期性的产品升级迭代需求。

2、不同功能信息化产品

报告期内，公司的老客户可能存在不同细分类型的产品需求，因此向发行人采购不同功能的信息化产品。

3、下属二级单位的信息化产品需求

报告期内，公司的老客户下属二级单位（院系）可能产生不同或更具体的产品需求，因此老客户可能扩大采购需求范围。

4、配套维保服务或硬件服务

当公司老客户在使用公司软件产品的过程中存在配套运维需求及配套硬件需求，则会向公司采购。

（三）在高校客户覆盖率已较高的情况下，未来业绩是否仍有增长空间

1、教育类客户

（1）基于核心平台横向扩张，提升客户覆盖率



高校市场是公司的利基市场，公司核心产品全媒体网站群管理平台在普通高等学校市场覆盖率超过 43%，典型客户包括清华大学、北京大学、上海交通大学、西安交通大学、中国科学技术大学等著名高校；公司持续加强产品与市场投入，报告期内每年均成功开发一定比例的新增客户。《关于推进教育新型基础设施建设构建高质量教育支撑体系的指导意见》提出，促进信息技术应用创新，提升供应链安全水平；有序推动数据中心、信息系统和办公终端的国产化改造，推进国产正版软件使用。伴随信创产业发展在教育行业深入推进，以及公司产品持续迭代升级，庞大客户群体产生的持续、刚性复购建设需求，为公司持续稳定业绩增长奠定坚实基础。

据不完全统计，全国普通高等学校中仍有约 800-1000 家高等学校未采用主流厂商产品或未建设统一平台管理网站及内容发布。随着高等学校网络安全意识提升和信息服务需求增强，该部分高校将为公司全媒体网站群产品提供新的成长空间。公司将针对该部分客户的需求特点，拟定轻量化的产品和个性化服务方案，保障其网络系统安全和内容安全，助力其信息服务水平提升。

此外，1300 余所现存客户及每年新增客户，存在大量平台运维服务需求。公司通过 ITSS 信息技术服务标准符合性认证，不断完善服务及时性和标准化水平，获得了客户好评和依赖。客户购买付费服务意愿日益增强，运维服务收入逐年增长，带来稳定、可预期现金流和业绩规模提升保障。

（2）基于核心平台纵向挖掘，提升客户粘性和渗透率

仅依靠高校门户网站、新闻网站，无法满足学校各部门对信息化建设的需求。二级学院、职能部门网站是开展教学科研、招生就业、校园管理等工作的重要平台。经过多年发展积累，以门户网站为主站，新闻网、职能部门、二级学院网站为子站的网站群体已基本形成。近年来，新媒体迅速崛起，高校官网，下属部门、院系等建立了微信公众号、微博等多样化的媒体平台。根据各高校备案网站数量的调研结果显示，985、211 高校网站数量平均达到 500 个以上，部分头部高校网站数量达 1,000 个以上。根据教育部 2023 年 6 月公开数据，全国高校数量共计 3,072 家，随着高校数量的逐年递增，网站数量也将呈现爆发式增长，同时存在数量庞大的新媒体账号或平台。

全媒体网站群部署之后，每年新增网站直接通过平台建设维护，原有旧站会分批逐步迁移至新平台，纳入统一管理；并通过平台管控各类新媒体账号。



每年会产生大量的网站新建、改版设计、数据迁移、安全加固、多语种改造、视觉创意、轻应用开发等个性化需求。公司据此提出“客户部门化、校园网格化”的思路，精耕细作，下沉市场，推出针对各院系、各部门的轻量化解决方案，构建数字云校庆、科研门户、校友系统、会议网等场景；公司子站建设解决方案收入逐年快速增长，通过产品平台下沉服务的方式，提升客户粘性和市场渗透率，有力支撑业绩规模提升。

（3）基于核心平台拓展领域，打造新的增长曲线

全媒体网站群主要面向高校信息中心业务场景，实现全校网站及新媒体统一建设和管理。除信息中心外，高校内部还有各类职能部门，信息化需求迥异。凭借积累的大量客户群体，公司以核心平台为起点，不断向新的产品领域进行探索。

面向高校宣传部，公司以网站群的投稿模块为基础，推出融媒体平台 1.0 版本，并首先在武汉大学落地。以网站群建设经验为基础，结合对高校思想宣传工作的深入理解，以“非专业媒体的专业化平台”为理念，通过融媒体平台对“策划、采编、审核、发布”等宣传业务环节做了信息化改造和升级。2020 年公司中标清华大学宣传部融媒体建设项目，占据了教育融媒体制高点。同年，教育部公布了 30 家教育融媒体建设试点单位，标志着教育融媒体建设市场正式展开。融媒体管理平台 1.0 至今历经打磨迭代多个版本，目前已相继在 90 余所高校投入使用。

平台安全性得到保障后，内容自身的安全性同样重要。针对信息发布安全治理问题，公司融合新技术推出以“预检、处置、扫描”为关键节点的内容安全解决方案，并将内容安全能力植入全媒体、融媒体平台；对网页或新媒体中的文字、图片、文档、音视频、暗链接和错误链接等对象中包含的信息进行检测、记录和分析，发现违规内容及时进行整改，彻底扫清安全隐患，确保内容合规性。

至此，公司产品线打通了从数字内容加工，到网站及新媒体管理，再到数字内容安全管控业务流程，体系化地提升了信息服务能力和综合安全性水平。以融媒体、内容安全解决方案为代表新产品领域，仍处于市场导入期，未来尚有较大增长空间。面向未来，公司将以内容搜索、推荐、生成、汇聚等智能化技术为切入点，持续扩展产品技术水平及服务适用场景，加大研发投入促进产



品迭代升级，为未来业绩规模提升提供新的增长曲线。

2、非教育类客户

数字化转型带来的数字产业的升级，文字、图片、音视频等数字内容作为一种非结构化的数据要素将发挥重大价值，各行业信息化工作重心也从数据治理转向了对非结构化内容的治理和应用。与此同时，强调安全、自主、可控的信创产业近年来快速发展，从党政机构公文系统起步，电子政务系统已逐步实现国产化，并向金融、电信、电力、交通、教育、医疗等行业及国有企业持续推进实践。信创产业链条长，市场空间广阔。涉及到基础芯片、基础硬件、基础软件、云计算、行业应用类软件、网络安全等多个领域。目前国产 CPU、服务器、中间件、操作系统、数据库、基础软件等领域国产化覆盖率仍然较低。根据《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》，提出壮大信息技术应用创新体系，开展软件、硬件、应用和服务的一体化适配，逐步完善技术和产品体系；推动软件企业建立产品质量生命周期保障价值，通过开展信息技术应用创新产品测试，促进技术创新和产品迭代。

在医院市场，目前综合性高校与医院在人才培养、资源联合、学术研究等领域合作不断深化，在临床诊疗和科研教学领域实现互利发展，各类大学附属医院日益增多，且通常是大型三甲类医院，在所属区域有较大的影响力。随着高校网络安全工作深入，其附属医院等独立法人机构的网站也逐步纳入统一管理。一方面保留医院对于自身网站域名管理、风格设计、内容管理、交互应用的自主权，另一方面提出与高校同样等级的安全建设要求。公司凭借高校市场丰富建设的经验、良好的客户口碑，以及对大型组织内部需求的深入理解，可较快切入大型三甲医院信息化市场。

在政企市场，公司根据规模和行业不同，制定针对性的市场开拓策略。对于煤炭、有色金属、钢铁等重资产行业内人员数量上万的大型组织，该类客户内部沟通及对外宣传发布需求显著，公司以宣传部为切入点，以融媒体平台整合全媒体网站群，互相带动打造内宣、外宣、管控统一平台。针对银行、综合金融等轻资产行业的客户，重点进行内网改造和新媒体资源建设，实现灵活、多样化品宣发布。在政府市场，重点开拓市、区级政府、公检法单位等差异化细分领域，匹配客户国产化改造的技术要求，通过个性化方案和本地化运维驻场，提升应用开发的易用性、可靠性和服务及时响应能力。



目前，公司各级政府、事业单位、大型企业等政企行业客户合计约 300 余家。公司已具备一定非教育行业的用户基础，正在积极开拓除教育行业以外的其他领域下游客户，预计未来具有较大的市场成长空间。

3、所属细分行业市场规模及增速

公司所属细分行业教育信息化市场近年来进入快速增长阶段，根据中商产业研究院统计数据，2017 年至 2021 年期间市场规模从 3,251 亿元增至 4,278 亿元，复合年增长率为 10.45%。按照该增长率测算，2022 年及 2023 年我国教育信息化市场规模为 5,345 亿元及 5,903 亿元。教育信息化市场具有巨大的发展潜力。

4、业绩提升的成长空间及持续经营能力

报告期内，发行人营业收入分别为 10,166.47 万元、13,018.75 万元及 14,729.09 万元，增长率分别为 28.06%和 13.14%。报告期内，公司净利润分别为 1,948.38 万元、2,362.09 万元、2,858.69 万元，占营业收入比例分别为 19.16%、18.14%、19.41%，2021 年公司净利润较 2020 年增长 21.23%，2022 年较 2021 年增长 21.02%，公司利润率保持稳定，利润规模持续上升。同时，报告期各期末及 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单规模呈持续上升趋势，公司已签订合同未确认收入的在执行订单金额（含税）分别为 4,182.84 万元、5,905.61 万元、7,294.63 万元及 10,242.85 万元，其在手订单情况良好，也为公司未来收入增长奠定了坚实的基础。

综上，发行人未来业绩仍有较大空间。发行人在夯实已有客户的业务需求基础上，将在上述领域逐步进行新的市场区域的开拓，促进公司业绩稳健增长。

三、结合报告期各期末各类业务的在手订单情况及同比情况，进一步说明发行人是否具有持续获客能力，收入增长是否具有可持续性。

报告期各期末各类业务的在手订单情况及同比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
软件及软件实施	4,032.91	3,734.32	3,060.65
技术服务	2,852.36	1,539.09	873.44
第三方产品及服务	409.35	632.20	248.75
合计	7,294.63	5,905.61	4,182.84



项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
变动率	23.52%	41.19%	-

报告期各期末，公司在手订单规模呈持续上升趋势，公司已签订合同未确认收入的在执行订单金额（含税）分别为 4,182.84 万元、5,905.61 万元、7,294.63 万元，其在手订单情况良好，2021 年较 2020 年同比增长 41.19%，2022 年较 2021 年同比增长 23.52%，虽然 2022 年受宏观环境因素影响，在手订单增长率有所下降，但报告期内在手订单金额呈现增长趋势。2023 年 6 月 30 日发行人在手订单金额为 10,242.85 万元，较 2022 年末增长 40.42%，增长趋势良好。公司软件及软件实施业务的加权平均执行周期为 174 天，因此 2022 年末在执行的合同基本会于 2023 年确认收入；技术服务合同的执行周期一般约为 1-3 年，因此各期末在手订单将会在未来 1-3 年之间转化为收入。因此未来 1-3 年的收入与现在的订单量高度相关，公司在手订单的快速增长对未来收入增长奠定了坚实的基础。

公司已累计服务超过 1,300 所各类型高等院校客户，根据教育部 2023 年 6 月数据，全国共 3,072 家高校，公司在普通高等学校细分市场覆盖率超 43%。高校全媒体网站群平台的招标采购周期大约在 3-5 年，高校客户会定期复购公司新版本产品，新版本产品随着功能的强大定价也将相应提升；公司融媒体为清华大学、北京大学、武汉大学等多所高校构建了新型融媒体管理体系，打造线上线下结合的新时代宣传阵地。截至目前公司融媒体产品服务的高校客户数量仅百余家，在政企、医院等领域也处于起步阶段，公司融媒体仍处于快速成长期，未来仍有较大的盈利增长空间；除全媒体及融媒体平台外，公司同时可为高校提供特色化的子站建设、内容大数据服务及平台运维服务等，该部分产品及服务具有稳定性及可持续性。据不完全统计，全国普通高等学校中仍有约 800-1000 家高等学校未采用主流厂商产品或未建设统一平台管理网站及内容发布。未来随着教育信息化的普及和高校信息化建设的意识提升，该部分高校客户的信息化建设需求将为发行人全媒体网站群产品提供新的增长点。

综上，公司在手订单情况良好，公司具有较强的市场竞争地位及竞争优势，具有较强的获客能力，且市场前景较为广阔。随着公司不断加大市场开拓，公司收入规模不断扩大，规模效应不断显现，随着公司管理水平及经验提升，营业收入有望进一步提升，未来保持高市场占有率具有可持续性。



四、报告期各期各季度的营业收入、净利润及占比情况，各期第四季度收入的月度分布情况，是否存在年末集中确认收入的情形，是否存在跨期确认收入的情形，发行人第四季度销售占比明显高于同行业可比公司的原因、合理性。



(一) 报告期各季度的营业收入、净利润及占比情况

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	营业收入	占比	净利润	营业收入	占比	净利润	营业收入	占比	净利润
第一季度	482.68	3.28%	-1,079.70	289.47	-37.77%	-970.97	13.68	0.13%	-762.96
第二季度	2,611.50	17.73%	-60.69	2,083.54	-2.12%	-361.07	1,514.31	14.90%	-154.52
第三季度	1,292.28	8.77%	-699.98	971.97	-24.49%	-633.63	437.99	4.31%	-902.50
第四季度	10,342.63	70.22%	4,699.05	9,673.77	164.38%	4,327.76	8,200.49	80.66%	3,768.37
合计	14,729.09	100.00%	2,858.69	13,018.75	100.00%	2,362.09	10,166.47	100.00%	1,948.38

由上表可见，报告期各期，公司第四季度营业收入和净利润占比最高，营业收入和净利润呈现明显的季节性。上述情况与公司所处的行业特点和客户类型相关，公司终端客户主要为高等院校、政府和医院等事业单位，基于前述客户预算管理制度特点，客户通常在每年年底编制下一年度预算并制定采购计划，预算主要影响客户的资金规划（银校合作资金或学校专项资金）、招投标、合同签署、验收程序、付款内部审批等流程，其通常在每年年底编制下一年度预算，次年上半年启动项目。一般而言，学校在寒假过后的 3-4 月启动信息化项目建设计划，10-12 月进入项目验收的高峰期，且公司大部分项目执行周期较短，3 个月内完工项目占比均在 60%以上，半年内完工项目占比均在 80%以上，因此收入集中在年末具有合理性。报告期内，公司上半年收入占全年收入比重较小，下半年尤其是第四季度收入占全年收入比重较大。同时，因各季度确认的收入存在季节性波动，前三季度出现当期收入无法覆盖成本费用而亏损的情形，净利润主要体现在第四季度。因此，公司的营业收入和净利润呈现明显的季节性。



(二) 报告期各期第四季度收入的月度分布情况，是否存在年末集中确认收入的情形，是否存在跨期确认收入的情形

报告期内各期，发行人第四季度收入的月度分布情况如下：

单位：万元

第四季度	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	营业收入	占比	占全年收入比例	营业收入	占比	占全年收入比例	营业收入	占比	占全年收入比例
10 月	249.57	2.41%	1.69%	445.58	4.61%	3.42%	567.75	6.92%	5.58%
11 月	1,305.36	12.62%	8.86%	1,701.28	17.59%	13.07%	1,114.56	13.59%	10.96%
12 月	8,787.70	84.97%	59.66%	7,526.91	77.81%	57.82%	6,518.19	79.49%	64.11%
合计	10,342.63	100.00%	70.22%	9,673.77	100.00%	74.31%	8,200.49	100.00%	80.66%

由上表可见，报告期各期，公司 12 月份营业收入分别为 6,518.19 万元、7,526.91 万元和 8,787.70 万元，占当年第四季度营业收入比重分别为 79.49%、77.81%和 84.97%，且占当年营业收入比重分别为 64.11%、57.82%和 59.66%，相关占比较高。第四季度收入占比高主要系公司终端客户主要为高等院校、政府等事业单位，受预算管理制度，其通常在每年年底编制下一年度预算，次年上半年启动项目，同时学校存在寒暑假，假期内项目相关事项的速度较慢，导致年末验收和付款比例较高，不存在跨期确认收入的情形。



（三）发行人第四季度销售占比与同行业可比公司的对比分析

报告期各期，公司第四季度销售占比与同行业可比公司的对比具体情况如下：

单位：%

第四季度收入占比	新开普	开普云	国子软件	金智教育	致远互联	平均值	公司
2022 年度	44.88	63.90	49.75	63.57	37.60	51.94	70.22
2021 年度	46.83	62.79	59.14	63.02	46.47	55.65	74.31
2020 年度	46.81	45.44	51.81	66.87	48.78	51.94	80.66

由上表可见，报告期各期，公司第四季度收入占比高于同期同行业可比公司平均水平，与金智教育较为一致，主要系受客户类型、产品业务特点差异的影响，具体分析如下：

1、报告期各期，公司教育类客户的收入占比分别为 79.38%、80.15%及 81.56%，公司的销售主要面向高等院校的客户，受其预算管理制度及寒暑假影响，高等院校的客户一般集中在第四季度联合院校各级部门协同参与网站群建设等软件实施项目验收。其中，金智教育的教育类客户收入占比分别为 85.12%、80.68%及 85.12%，其主要面向教育类客户销售智慧校园运营支撑平台和管理应用系统，相关项目验收亦需联合院校各级部门协同参与，与公司的终端客户、业务特点相似。因此，报告期各期，公司与金智教育第四季度收入占比较为相似。其次，金智教育主营业务为智慧校园解决方案建设，其产品与服务个性化程度较高且单个项目金额相对较大，项目建设周期较长，与合同约定周期较为一致，验收期较为固定。相较于金智教育，公司单个项目平均金额较小，项目实施周期短，项目验收更易受高校客户年末预算管理及院校各级部门年末工作安排影响，因此公司第四季度收入占比略高于金智教育。

2、新开普主要下游客户为学校，公司第四季度收入占比高于其主要系受产品业务特点差异影响。其中，新开普主营业务中校园一卡通应用占比较大，一卡通应用属于基础后勤保障业务，寒暑假对项目实施影响相对较小，其在第三季度便已进入发货高峰期，随发货后安装调试及验收开始确认收入，引致第四季度收入占比相对较低。

3、报告期各期，国子软件的教育领域客户营业收入占比分别为 41.72%、39.80%和 40.35%，行政事业领域客户的营业收入占比分别为 58.28%、60.20%



和 59.65%，与公司教育类客户的收入占比存在明显差异，且国子软件的行政事业领域客户不受寒暑假项目实施影响。因此，受客户类型结构比不同影响，公司第四季度收入占比略高于同期国子软件。

4、公司第四季度收入占比高于开普云、致远互联主要原因系受客户类型差异影响。其中，开普云主要面向全国各级党政机关、大中型企业、媒体单位等下游客户，致远互联主要面向企业、政府机构和事业单位客户，前述政府及企事业单位客户不存在因寒暑假对项目实施造成影响的情形，引致其第四季度收入占比相对较低。

综上，公司第四季度收入占比高于同期同行业可比公司平均水平，与金智教育较为一致，主要系受客户类型、产品业务特点差异的影响，具有合理性。

五、增值税即征即退优惠与软件销售收入的匹配关系，是否存在差异及差异原因、合理性。

根据财政部、国家税务总局发布的关于《软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）的规定，公司销售自行开发生产的软件产品，按13%的法定税率征收增值税后，享受增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退的优惠政策。公司销售的软件产品取得《软件产品证书》，符合软件产品增值税即征即退的条件，享受软件产品增值税即征即退的优惠政策。

报告期内，公司软件产品销售收入与增值税即征即退优惠政策的退税金额勾稽关系如下：

单位：万元

项目	计算公式	2022年度	2021年度	2020年度
当期即征即退软件产品销售收入	1	5,521.14	5,319.05	4,463.66
加：本年度已开票/申报但未确认收入的金额	2	320.17	1,176.23	877.93
减：本年度确认收入未开票/申报的金额	3	1,060.69	1,693.32	1,106.07
申报的即征即退软件产品销售收入	4=1+2-3	4,780.62	4,801.96	4,235.52
申报的当期软件产品销项税额	5	621.10	633.78	549.83
申报的当期软件产品可抵扣进项税额	6	64.73	34.29	37.41
申报的进项税额转出	7	-	0.57	-
当期软件产品增值税应纳税额	8=5-(6-7)*1.1	549.90	596.69	508.68



项目	计算公式	2022 年 度	2021 年 度	2020 年 度
减：软件产品销售收入中不符合即征即退条件的收入对应的退税额	9	-	10.26	-
应计即征即退应退税额	$10=8-4*3\%-9$	406.48	442.37	381.61
当期实际收到的即征即退退税金额	11	576.54	460.60	265.52
上一年度申报退税在当年度收款	12	277.86	296.09	180.00
当年度申报退税在下一年度收款	13	107.81	277.86	296.09
差异金额	$14=11-12+13-10$	0.00	0.00	0.00
应计即征即应退税额与申报的软件销售收入配比	$15=10/4$	8.50%	9.21%	9.01%

由上表可见，报告期内，受开票时点和申报时点因素影响，公司即征即退销售收入与软件销售收入存在时间性差异，同时税务部门对于享受增值税即征即退优惠的软件产品销售，要求其发票内容与合同内容、已完成备案的软件产品著作权名称和编号保持一致。2021 年，受公司主要客户为高校的影响，部分合同或销售发票需按照客户招投标文件及合同约定的项目名称开具，与软件著作权证书中列示的产品名称存在差异，导致不符合软件产品增值税即征即退条件，影响金额为 10.26 万元。2022 年，公司已进一步加强与客户沟通，规范合同签订以及开票内容管理，减少发票内容与合同内容、已完成备案的软件产品著作权名称和编号不一致的情况。

综上，在剔除时间性差异因素以及部分软件收入不符合增值税即征即退政策因素的影响后，公司应计即征即应退税额与申报的软件销售收入配比分别为 9.01%、9.21%及 8.50%，公司软件产品主要适用 13%的税率，上述比例与增值税实际税负超过 3%的部分享受即征即退优惠具有匹配性，公司增值税即征即退金额与软件销售收入基本匹配。

【申报会计师的核查情况】

一、核查程序

1、获取发行人报告期各期收入明细表，将客户分类为老客户和新客户，并统计相关数量和金额，分析新老客户的收入金额变动情况，并结合业务分析未来业绩的增长空间；

2、获取同行业公开披露数据，计算、比较并分析发行人和同行业可比公司营业收入增长率的趋势变动和差异情况；



3、获取发行人报告期各期末各类业务的在手订单情况，进行变动差异分析，并结合在手订单分析发行人收入增长的可持续性；

4、获取发行人报告期各期收入明细表，计算并分析各季度营业收入、净利润和占比情况，着重分析第四季度收入的月度分布情况，询问并分析第四季度销售占比较高的原因；

5、针对增值税即征即退相关，执行了以下核查程序：

（1）查阅软件增值税即征即退相关的税收政策，访谈发行人财务人员，了解增值税即征即退退税流程、软件开票方式等；

（2）获取发行人增值税纳税申报表、软件产品退税申报表、销售收入明细表，复核计算增值税即征即退金额的计算过程；

（3）获取发行人实际退税款相关的原始凭证，并结合实际退税情况确认增值税返还情况，核查增值税即征即退与软件销售收入的勾稽关系；

6、针对销售收入真实性、准确性，执行了以下核查程序：

（1）检查发行人制定的《销售管理制度》、《投标管理制度》、《合同管理制度》、《网站群项目过程指南》、《博达软件财务制度汇编》等内控制度，确认是否明确了业务承接、合同签署管理、项目实施管理及财务核算各关键控制环节，了解、评价和测试与收入确认相关的内部控制设计及运行有效性；

（2）结合各期营业收入情况，抽样选取样本，与对应的销售合同或订单、结算单、发票、回款凭证等相关支持性原始单据进行核对，并对非直销模式下的终端客户获取其网站上线后台截图进行了检查。报告期内实施细节测试样本金额和比例详见下表：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
细节测试金额	11,237.99	10,214.42	7,433.03
主营业务收入	14,729.09	13,018.75	10,166.47
细节测试核查占比（%）	76.30	78.46	73.11

（3）对发行人报告期各期及其主要产品的收入、成本、毛利率的波动情况等进行分析；

（4）对报告期重要客户当期及期后销售回款的交易流水进行核对，检查在



银行存款、票据等不同支付方式下销售回款的真实性等；截至 2023 年 6 月 30 日，报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

年度	应收账款余额	累计收回金额	回款比例
2022 年 12 月 31 日	8,453.51	2,615.48	30.94%
2021 年 12 月 31 日	6,086.35	4,625.30	75.99%
2020 年 12 月 31 日	5,130.13	4,496.73	87.65%

报告期各期末发行人的回款比例分别为 87.65%、75.99%和 30.94%，公司销售回款具有季节性特点，通常下半年尤其是四季度的销售回款比例较高，因此截至 2023 年 6 月 30 日，2022 年末余额回款比例较低，具有合理性。2022 年 12 月 31 日，金智教育和国子软件截至 2023 年 5 月 31 日的回款比例分别为 19.75%和 14.13%，发行人的回款情况较同行业可比公司更加良好。

（5）选取报告期内交易额较大或新增的重要客户、应收账款余额较大的客户及随机选取交易额较小的客户，以邮寄纸质函证的方式对报告期各期公司的应收账款和营业收入向客户实施函证程序。对发函和回函过程保持全程控制，对回函差异情况编制回函差异调节表，对差异原因予以核实，并对未回函的主要客户实施相应的替代程序。报告期内，销售收入发函及回函比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年度收入金额 A	14,729.09	13,018.75	10,166.47
发函金额 B	12,167.76	10,366.72	7,852.81
发函比例 $C=B/A$	82.61%	79.63%	77.24%
回函金额 D	10,702.51	8,387.09	6,524.40
回函比例 $E=D/B$	87.96%	80.90%	83.08%
直接回函相符金额 F	8,316.49	6,843.87	5,306.87
直接回函相符金额占年度收入金额的比例 $G=F/A$	56.46%	52.57%	52.20%
不符回函可调整一致的金 额 H	1,514.13	889.27	793.31
不符回函可调整一致金额 的比例 $I=H/A$	10.28%	6.83%	7.80%
最终确认相符回函金额 $J=F+H$	9,830.62	7,733.14	6,100.17
最终确认相符回函占年度 收入金额的比例 $K=J/A$	66.74%	59.40%	60.00%



项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
替代测试金额 L	1,163.72	1,010.94	512.24
替代测试比例 $M=L/A$	7.90%	7.77%	5.04%

报告期发函金额占当年收入合计比例分别为 77.24%、79.63%和 82.61%，回函比例分别为 73.44%、70.99%和 74.74%。直接回函相符比例分别为 52.20%、52.57%和 56.46%。由于发行人各年客户数量大且分散，并且其中绝大部分为高校客户，高校客户由于其院系部门设立多，盖章决策程序复杂，回函意愿较低。另一方面，发行人应用企业会计准则进行会计核算，教育、政企客户多采用政府或事业单位会计准则核算，记账方式差异较大，难以查询核对，因此各年客户回函比例较低。

其中不符回函系行政事业单位及各级各类学校采用收付实现制记账，主要以收到发票或者付款作为入账时点，导致部分客户回函的金额为已开具发票或已付款的金额，双方核算的口径存在一定差异。申报会计师针对不符回函列明的各期合同金额、回款金额和项目信息，核查销售合同、签收单、验收报告和相应的发票及银行回单等资料，确认可与发行人发函信息调整一致。可调整一致金额分别为 793.31 万元、889.27 万元和 1,514.13 万元，所占当年销售收入比例分别为 7.80%、6.83%和 10.28%。最终可确认回函一致的金额占当年销售收入的比例分别为 60.00%、59.40%和 66.74%。

针对其余不符回函且未注明不符原因和已发函未回函客户的函证执行相关替代测试程序，检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、签收单、验收单等支持性文件；检查当期收款及期后收款情况。替代测试金额比例分别为 5.04%、7.77%和 7.90%。

(6) 以收入明细账为起点抽取报告期各期截止日前 1 个月和截止日后 3 个月内的交易，检查其记账凭证入账时间与验收单等是否在同一会计期间，关注销售收入的准确性以及是否计入恰当的会计期间，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
截止日前 1 个月测试金额①	5,498.29	6,559.72	4,489.43
截止日前 1 个月营业收入总额②	8,787.70	7,526.91	6,518.19
截止测试金额占比③=①/②	62.57%	87.15%	68.88%



项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
截止日后 3 个月测试金额④	613.16	228.46	279.12
截止日后 3 个月营业收入总额⑤	933.26	482.68	289.47
截止测试金额占比⑥=④/⑤	65.70%	47.33%	96.42%

(7) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道检索和访谈等方式，核查报告期内发行人客户的控股股东、实际控制人、董监高及自然人关联方的任职情况和对外投资情况，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东、其他核心人员等进行核对，并获取了客户在访谈问卷中关于关联关系和其他利益安排的回复。同时，发行人控股股东、实际控制人、董监高等均出具了与客户和供应商不存在关联关系或其他利益关系的相关声明承诺文件；

(8) 对发行人重要客户进行现场走访或视频访谈，对重要客户基本情况、与发行人业务合作情况、交易价格、信用期限、产品及服务、关联关系等方面进行核查。具体方式如下：

- 1) 将实地走访地址和客户注册地址进行核对，观察受访客户的工作环境，查看是否存在异常情况；
- 2) 核实受访谈人的身份，确认实际受访人为客户主要负责人或业务经办人员，取得其工作证、校园卡、名片或个人身份证复印件等；
- 3) 与受访人就客户基本情况、招投标情况、产品的使用、交易价格的确定、产品质量情况、信用政策、结算方式、售后服务、是否存在关联关系、公司与客户的诉讼纠纷、项目验收情况等进行访谈；
- 4) 访谈结束后填写访谈记录，受访人查看访谈记录、不存在关联关系的声明以及相关业务往来数据表，确认无异议后在访谈记录、不存在关联关系的声明、数据表上签字并加盖公章；
- 5) 实地走访时，全部参与访谈人员在客户实际办公地点标志处合影。视频走访中，全程录制访谈过程并对全部参会人员进行截图，签字盖章的访谈提纲由客户直接邮寄至中介机构处。

报告期内，客户访谈的情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年度收入金额 A	14,729.09	13,018.75	10,166.47



项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
走访金额 B	6,793.77	7,272.04	5,840.53
走访比例 C	46.12%	55.86%	57.45%
发放问卷金额 D	6,793.77	7,272.04	5,840.53
发放问卷比例 E=D/A	46.12%	55.86%	57.45%
回收问卷金额 F	6,650.51	6,801.03	5,486.70
回收问卷金额比例 G=F/A	45.15%	52.24%	53.97%
未回收问卷金额占年度收入金额比例 H=E-G	0.97%	3.62%	3.48%

报告期各期，发行人发放问卷金额占当年收入合计比例分别为 57.45%、55.86%和 46.12%，回收问卷比例分别为 53.97%、52.24%和 45.15%。由于发行人各年客户数量较多且地域分布较广，客户多为学校、政府、医院等行政事业单位，配合走访及问卷盖章的意愿相对较低，因此回收问卷比例均在 50%左右。同时，客户性质决定其可信度较高，学校、政府、医院等行政事业单位管理规范，通过补充检查发行人与客户签订的合同、验收单、开具的发票等，可确认发行人与客户的业务往来均为真实发生。

7、资金流水核查

（1）资金流水核查的范围

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中“5-15 资金流水核查”的要求，申报会计师应当充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，确定发行人资金流水核查的主体范围为：发行人及其子公司、发行人控股股东、实际控制人及其配偶和成年子女、实际控制人控制的关联企业、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（财务人员和销售人员），获取并核查上述主体报告期内的 256 个账户，包括报告期内的注销账户、零余额账户、未激活账户等。具体核查范围和账户数量如下：

与公司的关系	核查对象	核查账户数量
公司及子公司	博达软件、博达融创、博达未来	30
控股股东、实际控制人及其配偶、成年子女	魏小立、王逸杰、李传咏、白晶、雷香兰、赵莉、王若伊、李如欣	80



与公司的关系	核查对象	核查账户数量
董事、监事、高管、关键人员（以下统称为“核查范围内自然人”）	董事：胡宪震、聂丽洁 监事：陈宁、张亚婷 高管：潘播、陈西宝 关键岗位人员：杨晓、郑欣、刘江云、张茜、崔立强、杨强、刘晓玲、贾凌、汪成涛、赵阳、郑自奎、郎富强（前董事、前监事、财务经理、出纳）	146
合计		256

（2）银行账户完整性核查

1）对于发行人及其子公司的银行账户完整性，申报会计师实施了以下程序：

① 陪同财务人员到银行现场打印《已开立银行结算账户清单》，并根据银行账户清单打印报告期内全部账户的资金流水原件，且拍照留痕；

② 独立对发行人及其子公司所有的银行账户（含报告期内注销账户）执行银行函证程序，核查账户信息的完整性；

③ 获取发行人及其子公司银行存款余额表和银行存款日记账，并与银行流水进行双向核查，验证银行账户及资金流水的完整性。

2）对于发行人控股股东、实际控制人及其配偶和成年子女、发行人董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的个人资金流水，申报会计师执行了以下程序：

① 获取上述自然人云闪付或支付宝中显示的个人银行账户清单并录屏或截图，陪同相关人员实地前往各大银行网点，当场打印报告期内所有账户的银行资金流水原件，且拍照留痕；

② 对已经取得的银行账户流水进行交叉核对，比对交易对手方检查是否存在遗漏情况。

（3）核查金额重要性水平

1）发行人及其子公司

对于发行人及其子公司银行流水，申报会计师选取单笔交易金额达到或超过 20 万元的进行重点核查，当日或近日向同一对象连续交易的，如合并计算后达到前述重要性水平，则一并纳入核查范围。

2）自然人

对于发行人控股股东、实际控制人及其配偶和成年子女、发行人董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的个人资金流水，申报会计师选取单笔交易金额达到或超过 5 万元的进行重点核查，当日或近日向同一对象连续交易的，



如合并计算后达到前述重要性水平，则一并纳入核查范围。

(4) 核查程序

1) 发行人及其子公司

对于发行人及其子公司的资金流水，申报会计师执行了如下核查程序：

① 了解发行人资金管理相关的内部控制制度，执行资金循环相关的穿行测试等内控核查程序，验证发行人资金管理内部控制设计是否合理并得到有效运行；

② 访谈发行人财务负责人，了解发行人资金管理环节内部控制的设置和执行情况，关注资金使用相关程序和权限设置，查阅财务相关工作文件与记录；

③ 陪同发行人的财务人员到银行现场打印《已开立银行结算账户清单》，并根据银行账户清单打印报告期内全部账户的资金流水原件，获取银行账户开立和注销凭证并关注账户变动原因；

④ 获取报告期内发行人及其子公司银行存款日记账，对日记账和银行流水中达到重要性水平的资金收支进行双向交叉核对，验证银行存款日记账与银行账户资金流水的交易金额、交易内容、交易对手方等信息是否一致，结合原始合同、发票、银行回单等原始凭证，确认发行人大额资金收支的真实性、合理性和准确性；

⑤ 向发行人及其子公司报告期内所有开户银行进行函证，确认发行人提供的账户余额、账户类型、理财产品相关信息真实、准确且完整；

⑥ 将银行流水中的交易对方名称与发行人主要客户和供应商及其实际控制人、法人等进行交叉核对，核查是否存在异常资金往来；

⑦ 核查发行人与控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员、发行人员工等是否存在异常大额资金往来，是否存在体外资金循环，是否存在向关联方直接进行资金拆借、关联方资金占用、关联方代收代付等情况，是否存在财务内控不规范情形。

2) 自然人

对于发行人控股股东、实际控制人及其配偶和成年子女、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的资金流水，申报会计师执行了以下核查程序：

① 获取上述自然人云闪付或支付宝中显示的个人银行账户清单并录屏或截



图，陪同相关人员实地前往各大银行网点，当场打印报告期内所有账户的银行资金流水原件；

②对于达到重要性水平的资金流水，核对交易对手方、银行账号、交易摘要等，了解资金交易的原因、背景及合理性，获取相关交易凭证或协议作为确认资金用途或来源的依据，核查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况；

③通过交叉比对报告期内银行流水的交易对手方与发行人全部客户、供应商以及主要客户和供应商的实际控制人及法定代表人，核查上述自然人是否存在与客户供应商及其员工的异常资金往来，是否存在体外资金循环或者代发行人承担成本费用等情形。

（5）异常标准及确定程序

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-15 中关于资金流水核查所需要重点核查报告期内发生的事项，结合公司业务特点及经营情况，认定如下等情形为异常：

序号	异常情形
1	公司资金管理相关内部控制制度存在较大缺陷
2	银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况
3	公司大额资金往来存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配
4	公司与实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在异常大额资金往来，且无合理解释
5	公司同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释；公司实际控制人个人账户大额资金往来较多或者频繁出现大额存现、取现情形，且无合理解释
6	公司存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，且相关交易的商业合理性存在疑问
7	公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形
8	公司实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常
9	公司的实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商存在大额资金往来，且无合理解释
10	公司关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

（6）受限情况及替代措施

报告期内，发行人现任独立董事梁芳、钱学明，外部监事霍鹏因不参与发行人具体日常经营管理并基于个人隐私考虑，未提供其资金流水。申报会计师



执行了如下替代措施：

通过对公司报告期内银行流水、现金记账等的核查，关注上述人员在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；通过对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行资金流水的核查，关注上述人员在报告期内与已核查银行流水的人员是否存在大额异常资金往来。

（7）核查结果说明

1) 发行人及其子公司资金流水的核查情况

申报会计师针对报告期内发行人及其子公司超过 20 万的大额资金流水的核查情况如下：

单位：笔、万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出
核查笔数	461	267	456	266	376	202
核查总金额	44,260.26	45,893.93	27,344.63	33,399.96	24,401.82	29,311.42

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人及其子公司的银行账户发生的大额资金流水主要为日常经营收付款、缴纳税款及退税、账户之间转款、支付员工工资以及购赎银行理财产品、银行短期贷款等，发行人不存在异常大额收付的情形，亦不存在大额或频繁存取现金的情形。



2) 自然人资金流水核查情况

申报会计师对于发行人控股股东、实际控制人及其配偶和成年子女、发行人董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员大于等于5万元的个人资金流水进行逐笔核查，对款项性质、交易背景的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资料等，核查个人账户大额资金往来的合理性，大于上述核查重要性水平要求的大额资金总体核查情况如下：

单位：万元

款项性质	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出
工资奖金、分红款、支付税金、公司往来款	171.13	-	105.90	26.27	160.11	129.66
家庭成员往来	722.96	1,209.88	281.46	324.08	283.69	499.73
朋友借还款	103.40	154.40	231.72	210.00	259.15	198.05
投资、理财、保险	2,366.53	1,505.39	4,171.36	4,366.59	3,076.50	3,307.33
银行、信用卡贷款	-	258.19	6.00	3.00	87.53	24.95
子女教育、日常消费等支出及退款	5.00	0.34	-	7.38	64.58	3.48
购售房、装修、收付房租、提公积金	243.59	130.36	15.00	9.00	33.45	636.61
其他现金存取	4.80	3.50	21.00	78.36	42.55	51.45
合计	3,617.41	3,262.06	4,832.44	5,024.68	4,007.56	4,851.26

报告期内，部分自然人存在现金存取的情况，具体情况如下：

自然人	职务	2022 年	2021 年	2020 年	支撑证据
魏小立	实控人/股东/董事长	-	2021 年 6 月 16 日取现 12.16 万元系股改补缴个税，已提供纳税凭证。	-	已提供纳税证明



自然人	职务	2022年	2021年	2020年	支撑证据
王逸杰	实控人/股东	2022年1月28日存现4.8万元系收回亲属部分周转款项后存入、盖房余款收回。	1、2021年5月31日和2021年6月1日分别取现10万元系用于亲属农村盖房周转；2、2021年6月23日取现7.97万元系用于母亲重病农村花费。3、2021年2月25日和2021年3月9日分别存现10万元和11万元系收回亲属周转款项后存入。	1、2020年3月15日存现12.55万元系收回亲属周转款项后存入。2、2020年6月18日取现7.66万元和2020年取现11月23日取现5万元系亲属人情往来周转及婚丧人情往来。	已提供情况说明。
李传咏	实控人/股东	-	2021年6月29日取现9.73万元系股改补缴个税。	1、2020年6月15日取现8.89万元系用于人情往来周转及赡养父母；2、2020年12月4日取现5万元系用于正常家庭消费开支	已提供纳税凭证及情况说明。
汪成涛	销售主管	-	-	2020年5月12日存现30万元系亲属集资用于买房。	已提供购房合同。
贾凌	销售主管	2022年4月19日取现3.5万元系用于正常家庭消费开支。	-	2020年5月14日取现18万元系用于子女小学升中学的教育支出。	已提供情况说明。
郎富强	销售主管	-	1、2021年1月10日取现7万元系外甥生孩子礼金1万元、小孩参军礼金1万元、母亲冠心病入院3万元及春节给岳父母各1万元；2、2021年1月11日取现7万元系孩子课程补习1万元、春节消费备用金1万元及老宅房屋修缮5万元；3、2021年2月8日取现5.5万元系春节回家给双方父母各1万元、老宅房屋修缮3万元及春节给孩子压岁钱备用金0.5万元；4、2021年7月17日取现2万元系孩子入学租房房租。	2020年1月14日取现6.9万元系春节回家给双方父母各1万元、外甥结婚2万元礼金，0.9万元日常消费、母亲冠心病病日常用药1万元及春节回家压岁钱等备用1万元。	已提供情况说明。
白晶	魏小立配偶	-	2021年11月9日取现7万元系用于正常家庭消费开支。	-	已提供情况说明。



经核查，报告期各期公司实际控制人及其配偶和成年子女、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员等自然人的流水均有真实的交易背景，不存在与客户和供应商的大额收付等异常往来，不存在体外资金循环或第三方为发行人承担成本费用等情形，发行人相关内部控制健全有效、财务报表不存在重大错报风险。

8、了解并获取发行人在手订单统计情况，分析公司是否具有持续获取订单的能力。



二、核查结论

1、报告期各期老客户和新客户的数量、收入分布情况符合发行人的业务发展，具备合理性；

2、2022年受宏观环境影响，发行人及同行业可比公司均呈现收入增长放缓的情况，具备合理性，老客户具有持续购买的需求，未来公司的业绩发展仍具有广阔前景；

3、报告期各期末各类业务在手订单金额均呈现上升趋势，发行人具有持续获客能力，收入增长具有可持续性；

4、发行人报告期各期第四季度收入占比较高，属于业务性质导致的季节性波动，具备合理性，不存在跨期确认收入的情况；

5、发行人增值税即征即退优惠与软件销售收入基本匹配，具备合理性；

6、发行人的客户及相关业务均真实存在，销售收入确认时点准确恰当、依据充分，收入确认真实、准确：

（1）发行人建立了健全的与收入确认相关的内控制度，内控运行有效；

（2）抽取的细节测试收入与对应的销售合同或订单、验收报告、发票、回款凭证等相关支持性原始单据核对一致，收入确认相关资料真实；

（3）发行人第四季度销售占比较高具备合理性，发行人的未来业绩具备增长空间。结合报告期各期末各类业务的在手订单情况及同比情况，我们认为发行人具有持续获客能力，收入增长具有可持续性；

（4）发行人报告期各期银行流水不存在大额异常的情况，发行人不存在体外资金循环或第三方为发行人承担成本费用等情形；

（5）报告期内选取的交易额较大或新增的重要客户、应收账款余额较大的客户及随机选取交易额较小的客户回函相符，未回函的客户对应实施的替代程序结论一致；

（6）收入确认时间与验收单等记录在同一会计期间，不存在收入确认提前或推后的情况；

（7）报告期内，发行人与主要客户不存在关联关系及纠纷。



问题9. 收入确认是否准确、合规

根据申报材料，公司的软件及软件实施收入在完成相关服务，取得《软件产品签收回执》或《验收报告》确认收入；第三方产品及服务业务，在提供第三方产品并取得客户签署的《签收回执》时确认收入，为客户提供第三方服务，按期间提供的服务，分期确认服务收入，按次提供的服务，在服务提供完毕经客户验收后确认收入。

请发行人说明：（1）结合报告期内各类业务、直销及非直销主要合同约定等，说明合同单项履约义务的识别及认定情况，各类业务按时点法或时段法确认收入的合理性。（2）各期软件及软件实施业务的合同数量及合同金额分布情况，业务执行周期（如开发周期、验收周期）及其分布情况、与合同约定的差异情况，对于执行周期明显较短的，列示合同名称、合同金额、完工时点、验收时点、收入确认金额，并逐个说明是否存在提前确认收入的情形；对于执行周期明显较长的，列示相关情况并说明是否存在调节收入确认时点的情形。

（3）列表说明各期软件及软件实施业务前十大项目的具体情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、中标时间、合同签订时间、开工日期、约定完成日期、实际完工日期、验收条款、验收日期、验收具体凭证及取得情况、付款条件、结算条款、收入确认时间、收入确认金额、应收账款余额及期后回款情况、毛利率等，分析合同约定与项目执行是否存在明显差异、验收日期与合同约定完成日期是否存在显著差异，是否存在通过人为调节订单签署时间、执行期间、验收日期进而进行跨期收入调节的情况。（4）验收单的内容和格式由谁提供，是否为标准模板，不同客户之间是否存在差异，验收单所记载的具体内容，验收单是否加盖客户公章，验收单是否有相关人员签字，相关人员的具体情况及其是否有权代表客户签发验收。（5）公司存在验收日期早于合同签订日期的情况，2020年、2021年涉及金额分别为108.62万元、96.62万元；存在部分验收报告无验收日期的情况，报告期内涉及金额分别为17.26万元、1,078.65万元和37.83万元。说明验收时点早于合同签订时点的具体情况、收入确认时点，是否确认是否准确、合规；验收报告无验收日期的情况，2021年发生金额较大的原因，结合相关合同约定情况、项目实施情况等，详细说明收入确认时点是否准确，相关收入是否真实，是否存在跨期确认收入的情形；报告期内是否存在合同签订不久即确认收入、开工后签订合同、验收时仍未签订合同的情形，如有，说明具体情况。（6）第三方产品及服务业务各类型收入确认方式下的收入分布情况，第三方产品及服务是否应按净额法确认收入。（7）报告期内，是否存在对同一客户提供不同类型服务的情形，各类服务是否单独签署合同；



说明拆分履约义务确认收入的具体情况及会计处理合规性；说明是否存在合同合并、合同变更的情形及相关会计处理及依据。（8）与收入确认相关的内部控制制度建立健全情况及执行有效性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并对发行人报告期各期是否严格按照收入确认政策确认收入，是否存在未取得验收单据提前进行收入确认或通过调节验收单据时点的情形进行收入调节的情形或其他异常情形进行核查，并说明核查程序、核查比例及核查意见。

【发行人说明】

一、结合报告期内各类业务、直销及非直销主要合同约定等，说明合同单项履约义务的识别及认定情况，各类业务按时点法或时段法确认收入的合理性。

（一）企业会计准则关于单项履约义务的定义

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第九条的规定：合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，并在履行各单项履约义务时分别确认收入。履约义务是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。企业为履行合同而应开展的初始活动，通常不构成履约义务，除非该活动向客户转让了承诺的商品。企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺，也应当作为单项履约义务。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第十条的规定：企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：①企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。②该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。③该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

（二）单项履约义务的识别和认定情况

公司业务类型分为软件及软件实施、技术服务及第三方产品及服务，同时



根据合同中约定的交付产品或服务内容及交付方式识别和认定单项履约义务，直销或非直销模式下对单项履约义务的识别和认定不存在差异。报告期内，公司根据客户实际要求，合同既存在各业务类型单独签署的情形，也存在单个项目包含多种业务类型并在一份合同内进行签署的情形。



1、各业务类型单独签署合同的情形

业务类型	实际经营情况	交付的产品或服务	合同承诺	验收条款/服务期限	结算约定	单项履约义务识别
软件及软件实施	软件销售	单个软件平台、系统等产品	完成产品部署、安装、试运行、质保服务等	项目完成后客户核查交付成果、配合完成验收工作并签署《产品签收回执》	根据合同约定，在合同生效、通过验收等节点分次或一次性支付合同价款的 90%-95%，剩余合同价款作为质保金，在质保期届满后支付。具体付款节点及比例需与客户商榷，无标准化结算政策。	将交付满足客户需求的产品并提供一定期限的免费质保服务整体合并识别为单项履约义务
	项目实施	单个网站建设、网站模板设计、网站迁移等服务	完成项目实施、试运行、质保服务等	项目完成后客户核查交付成果、配合完成验收工作并签署《验收报告》或简化项目取得《任务完成单》	根据合同约定，在合同生效、通过验收等节点分次或一次性支付合同价款的 90%-95%，剩余合同价款作为质保金，在质保期届满后支付。具体付款节点及比例需与客户商榷，无标准化结算政策。	将提供基于平台之上的项目实施、设计、制作并提供一定期限的免费质保服务整体合并识别为单项履约义务
技术服务	专项运维技术服务	单个运维维保服务、驻场服务、内容安全服务、产品 SaaS 化服务等年度服务	根据合同约定提供有偿的运维保障服务、驻场服务等。	服务期限：合同约定一定期间	根据合同约定，按照服务期限支付项合同价款。	将提供满足客户需求的专业技术服务识别为单项履约义务
第三方产品及服务	第三方产品	单个软件、硬件产品	完成产品部署、安装、调试、试运行等	项目完成后客户核查交付成果、配合完成验收工作并签署《验收报告》、《产品签收回执》	根据合同约定，在合同生效、通过验收等节点分次或一次性支付合同价款的 90%-95%，剩余合同价款作为质保金，在质保期届满后支付。具体付款节点及比例需与客户商榷，无标准化结算政策。	将交付满足客户需求的产品并提供一定期限的免费质保服务整体合并识别为单项履约义务
	按次提供的第三方服务	单个由第三方提供的检测服务等	根据合同约定提供检测服务等	项目完成后客户核查交付成果、配合完成验收工作并签署《验收报告》。	根据合同约定，在合同生效、通过验收等节点分次或一次性支付合同价款的 90%-95%，剩余合同价款作为质保金，在质保期届满后支付。具体付款节点及比例需与客户商榷，无标准化结算政策。	将提供满足客户需求的第三方服务识别为单项履约义务
	按期提供的第三方服务	单个由第三方提供的系统使用权	根据合同约定提供第三方服务租赁等	服务期限：合同约定一定期间	根据合同约定，按照服务期限支付项合同价款。	将提供满足客户需求的第三方服务识别为单项履约义务



如上表所见，公司业务类型分为软件及软件实施、技术服务及第三方产品及服务。根据公司实际经营情况，软件及软件实施的业务类型进一步细分为软件销售及项目实施，技术服务的业务类型通常为专项运维技术服务，而第三方产品及服务进一步细分第三方产品、按次提供的第三方服务及按期提供的第三方服务。

其中，软件及软件实施的业务类型中，公司存在对单个软件销售或单个项目实施单独签署合同情形，上述单个软件销售或单个项目实施所签署的合同中，通常涉及实施、调试、试运行等多个合同承诺，而由于软件产品的部署、实施、调试及试运行相关承诺与具体软件产品销售具有高度关联性，即公司通过部署、实施、调试及试运行服务等多个环节将其软件产品整合至现有软件系统内的，公司不能就上述某项承诺单独进行转让，在合同中亦未对上述承诺进行单独报价，因此上述各承诺不属于可明确区分的商品；另外，单个软件销售或单个项目实施所签署的销售合同通常约定免费质保条款，相关质保期间为1-3年，该免费质保服务的具体内容主要包括：日常运维服务、安全服务、应急服务等，上述质保服务一般在客户发生需要维护、保障需求时才会要求公司提供相应服务内容，具体如：各类常见问题疑难解答、电话技术支持、远程技术一对一指导、产品使用指导、产品 bug 修改等，服务目的系为向客户保证交付的软件产品按约定的功能、性能正常运行，且该免费质保服务与合同中承诺的软件产品亦具有高度关联性，因此，上述合同中约定的免费质保服务属于通用的产品质量保证，不构成单项履约义务。同时，根据同行业可比公司公开披露的信息，新开普、开普云、金智教育、国子软件、致远互联的免费质保服务均未识别为单项履约义务或单独确认收入，公司与同行业可比公司相关业务的会计处理一致，符合行业惯例。

因此，软件及软件实施的业务类型中，公司根据客户实际要求，存在对单个软件销售或单个项目实施单独签署合同情形，而上述合同通常涉及实施、调试、试运行、免费质保服务等多个合同承诺，相关合同承诺不单独构成单项履约义务，公司将交付满足客户需求的产品并提供一定期限的免费质保服务整体合并识别为单项履约义务。

其次，技术服务及第三方服务业务类型中，公司根据客户实际要求，存在对专项运维技术服务、按次提供的第三方服务或按期提供的第三方服务单独签



署合同情形，上述服务主要系根据合同约定在约定的服务期内或按次提供相关的运维维保服务、检测服务、系统使用权等，合同相关约定均为单一承诺，企业每天/次所提供的服务都是可明确区分且实质相同的，相关承诺符合“企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺”定义，属于明确可区分的商品，构成单项履约义务。

综上，软件及软件实施及第三方产品业务类型在单独签署合同时，通常涉及多个合同承诺，但因其承诺之间存在高度关联性被识别为单项履约义务，而技术服务及第三方服务业务类型在单独签署合同时，通常仅涉及一个合同承诺并且构成单项履约义务，上述判断符合企业会计准则相关规定及行业惯例。

2、多种业务类型合并签署一份合同的情形

报告期内，公司根据客户实际要求，存在单个项目包含多种业务类型合并签署一份合同的情形，而根据合同中包含的业务类型不同，导致单份合同中包含多项承诺及履约义务。合同中软件及软件实施业务及第三方产品业务类型中，其对应的承诺为交付满足客户需求的产品或项目并提供一定期限的免费质保服务；技术服务及第三方服务业务类型中，其对应的承诺为提供满足客户需求的技术服务。

上述不同业务类型所交付的产品或服务通常在合同中单独报价，相关产品或服务本身能够明确区分，公司不需要提供重大的服务将各类产品、服务整合成组合转让给客户，各类产品、服务之间亦不会彼此予以修改或定制，且不同业务类型的所交付的产品或服务不具有高度关联性。因此，公司对上述合同进行评估时，将合同中包含的各业务类型中的产品或服务分别识别为一个单项履约义务。

3、各类业务按时点法或时段法确认收入的合理性

依据《企业会计准则第 14 号—收入》第十一条的规定：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

公司结合主要合同具体条款对各类业务进行判断如下：



时段履约条件	软件及软件实施		第三方产品及服务			技术服务
	软件销售	项目实施	第三方产品	按次提供的第三方服务	按期提供的第三方服务	技术服务
客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	不满足： 公司在将标准化软件产品交付客户后，客户才能使用该功能	不满足： 公司为客户完成相关项目部署、安装调试、测试和试运行后，客户方可取得经济利益，实现合同目的，公司对客户的经济利益转移并不是持续进行的。因此，在项目交付验收前，客户无法从中获益	不满足： 第三方软硬件产品在交付验收前，客户无法从中获益	不满足： 公司所提供的相关服务需待公司完成成果交付后，客户才可取得并消耗该产品所带来的经济利益	满足： 公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，且如若相关服务进行到中途，需换为其他公司提供服务的，其他公司无需重新执行公司累计至今已经完成的工作	
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	不满足： 相关产品交付验收之前或项目实施过程中，相关产品或成果由公司控制，相关控制权未转移至客户，客户无法控制履约过程中在建的商品			不满足： 在公司提供完服务之前，客户尚不能控制服务成果	不适用	
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	不满足： 公司与客户签订的合同条款只是约定了客户分阶段付款，付款进度和实际履约进度存在一定差异，并且合同中未明确约定在客户或其他方原因终止合同的情况下，公司可以就整个合同期间内任一时点就累计至今已完成的工程量收取能够补偿发行人成本和合理利润的款项			不满足： 公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，但未在合同中明确约定在整个合同期间内是否有权就累计至今已完成的履约部分收取款项相关条款		

如上表所见，公司软件及软件实施收入，第三方产品及按次提供第三方服务的业务不满足在某一时段内履行的履约义务条件，应当属于在某一时点履行的履约义务，按时点法确认收入；按期提供的第三方服务及技术服务的业务符合时段法履约条件一“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”，应当属于某一时段履行的履约义务，按时段法进行确认。

综上，公司各类业务按时点法或时段法确认收入具有合理性，符合企业会计准则相关规定。



二、各期软件及软件实施业务的合同数量及合同金额分布情况，业务执行周期（如开发周期、验收周期）及其分布情况、与合同约定的差异情况，对于执行周期明显较短的，列示合同名称、合同金额、完工时点、验收时点、收入确认金额，并逐个说明是否存在提前确认收入的情形；对于执行周期明显较长的，列示相关情况并说明是否存在调节收入确认时点的情形。

（一）报告期各期，软件及软件实施业务的合同数量及合同金额（当期收入确认）分布情况如下：

单位：个、万元、%

合同 金额	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	合同数 量	占比	合同金额 (不含税)	占比	合同数 量	占比	合同数 量	占比	合同金额 (不含税)
100 万元 及以 上	3	0.17	365.55	2.98	5	0.35	4	0.35	680.86
50- 100 万元	179	10.31	2,666.73	21.77	184	12.89	156	13.53	2,293.31
20-50 万元	162	9.33	4,706.08	38.42	141	9.87	107	9.28	3,205.95
10-20 万元	20	1.15	1,385.81	11.31	14	0.98	17	1.47	1,121.89
5-10 万元	148	8.53	1,154.43	9.43	123	8.61	113	9.80	868.14
5 万 元以 下	1224	70.51	1,969.45	16.08	961	67.30	756	65.57	1,103.01
合计	1736	100.00	12,248.05	100.00	1428	100.00	1153	100.00	9,273.17
									100.00

报告期内，发行人软件及软件实施业务合同数量主要分布在 5 万元以内，占当期该类业务合同总数量的比例分别为 65.57%、



67.30%和 70.51%，占比均在 65%以上。

(二) 业务执行周期（如实施周期、验收周期）及分布情况、与合同约定的差异情况

发行人软件及软件实施业务按照项目进行管理和执行，不同项目之间执行周期存在差异，报告期内，软件及软件实施业务加权平均执行周期约为 174 天，验收周期主要集中在 1 个月以内。

1、实施周期

报告期内，发行人软件及软件实施业务的实施周期分布情况如下：

单位：个、万元、%

实施周期	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	合同数量	占比	合同金额 (不含税)	占比	合同数量	占比	合同金额 (不含税)	占比	占比
1 个月以内	536	30.88	1,410.76	11.52	460	32.21	1,457.83	34.61	13.03
1 个月以上-3 个月以内	592	34.10	3,087.43	25.21	504	35.29	3,126.82	34.17	26.73
3 个月以上-半年以内	307	17.68	2,861.74	23.36	245	17.16	2,827.20	19.25	28.00
半年以上-一年以上	221	12.73	3,028.24	24.72	158	11.06	2,334.58	9.02	25.82



实施周期	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	合同数量	占比	合同金额(不含税)	占比	合同数量	占比	合同数量	占比	合同金额(不含税)
1年以内	72	4.15	1,726.01	14.09	56	3.92	28	2.43	554.84
2年以上	8	0.46	133.87	1.09	5	0.35	6	0.52	40.81
合计	1736	100.00	12,248.05	100.00	1428	100.00	1153	100.00	9,273.17

注：实施周期指项目立项之日起到实施完毕的时间。

由上表可知，发行人 2020 年至 2022 年大部分项目完工周期较短，其中 6 个月以内完工的项目对应的合同数量占比分别为 88.03%、84.66%和 82.66%，占比均在 80%以上，对应收入占比分别为 67.76%、65.76%和 60.09%，占比均在 60%以上。1 年内完工的项目对应的合同数量占比分别为 97.05%、95.73 和 95.39%，占比均在 95%以上，对应收入占比分别为 93.58%、86.48%和 84.81%，均在 80%以上。

2、验收周期

报告期各期，发行人软件及软件实施业务的验收周期分布情况如下：

单位：个、万元、%

验收周期	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	合同数量	占比	合同金额(不含税)	占比	合同数量	占比	合同数量	占比	合同金额(不含税)
1 个月以内	1722	99.19	12,158.44	99.27	1391	97.41	1079	93.58	8,180.46



验收周期	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	合同数量	占比	合同金额 (不含税)	占比	合同数量	占比	合同金额 (不含税)	占比	合同数量
1 个月以上-3 个月以内	4	0.23	44.13	0.36	11	0.77	109.12	2.43	28
3 个月以上-半年以内	0	-	0.00	-	9	0.63	50.21	1.47	17
半年以上-1 年以内	2	0.12	3.17	0.03	15	1.05	64.66	1.56	18
1 年以上	8	0.46	42.31	0.35	2	0.14	4.08	0.95	11
合计	1736	100.00	12,248.05	100.00	1428	100.00	11,270.71	100.00	1153
									9,273.17
									100.00

注：验收周期指项目实施完毕之日起到完成验收的时间。

由上表可知，发行人 2020 年至 2022 年大部分项目验收周期较短，其中 1 个月以内完成验收的项目对应的合同数量占比分别为 93.58%、97.41%和 99.19%，占比均在 90%以上，对应的收入占比分别为 88.22%、97.98%和 99.27%，占比均在 85%以上，较为稳定。报告期内发行人存在部分验收周期较长的项目，主要受部分客户的配合力度、验收流程、人员变更等因素影响，引致验收周期相对较长。

3、执行周期与合同约定的差异情况

报告期各期，发行人软件及软件实施业务中，金额 10 万元及以上项目对应的合计收入分别为 7,302.01 万元、8,829.30 万元和 9,124.17 万元，占各期软件及软件实施业务收入合计金额的比例分别为 78.74%、78.34%以及 74.49%。这些项目的执行周期与合同约定周期的差异情况如下：



单位：个、万元、%

验收周期	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	合同数量	占比	合同金额	占比	合同数量	占比	合同金额	占比	合同数量	占比	合同金额	占比
执行周期等于合同约定周期	165	45.33	4,324.30	47.39	134	38.95	3,390.60	38.40	125	44.01	3,039.25	41.62
执行周期长于合同约定周期	186	51.10	4,425.96	48.51	189	54.94	4,651.07	52.68	127	44.72	3,302.71	45.23
合同未明确约定执行周期	13	3.57	373.92	4.10	21	6.10	787.62	8.92	32	11.27	960.06	13.15
合计	364	100.00	9,124.17	100.00	344	100.00	8,829.30	100.00	284	100.00	7,302.01	100.00

注：上述合同金额为不含税金额。



报告期内，发行人软件及软件实施业务中，在合同约定的执行周期内完工的合同数量占比分别为 44.01%、38.95%和 45.33%，对应的收入金额占比分别为 41.62%、38.40%和 47.39%，近半数项目在合同约定周期内完成，较为稳定；部分合同未对合同周期进行明确约定，此类合同数量占比分别为 11.27%、6.10%和 3.57%，对应收入占比分别为 13.15%、8.92%和 4.10%，发行人与客户为更好的进行项目管理，此类合同的数量与占比逐年减少；受客户信息化基础、个性化需求复杂度、客户配合程度等多种因素影响，部分项目的实施周期与合同约定存在差异，发行人执行周期长于合同约定的合同数量占比分别为 44.72%、54.94%和 51.10%，对应收入占比分别为 45.23%、52.68%和 48.51%。

项目执行周期长于合同约定的原因主要为：①部分客户信息化建设程度较低，前期需进行数据梳理、环境建设等工作，导致项目无法在签署合同后立刻展开实施而出现延后的情形；②部分项目规模较大、个性化程度与复杂程度较高，导致实施工作量较大而出现实施周期较长的情形；③部分项目在实施过程中，客户对个性化需求进行修改或对阶段性成果提出修改意见，需要发行人调整项目实施的内容并开展各项工作，导致实施周期长于合同约定的周期。

报告期内，发行人部分合同中未明确约定项目完工时间，由发行人与客户根据项目具体情况沟通确定项目实施进度。

（三）对于执行周期明显较短的，列示合同名称、合同金额、完工时点、验收时点、收入确认金额，并逐个说明是否存在提前确认收入的情形

报告期内，发行人软件及软件实施业务的加权平均执行周期约为 174 天，选定执行周期短于 35 天（即加权平均周期的 20%）为执行周期明显较短情形。报告期各期，发行人主要项目（收入金额在 50 万元及以上）执行周期明显较短的情形如下：



1、2022 年度:

单位: 万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额	开工日期	完工日期	验收日期	执行周期较短的原因	是否提前确认收入
1	武汉大学	武汉大学大群学站系统升级项目	58.50	52.79	2022-11-7	2022-11-30	2022-12-31	项目主要建设内容为全媒体软件管理平台、全媒体应用开放平台等软件平台及站群升级等实施工作,涉及的软件产品为发行人核心产品,产品成熟度较高,与客户需求匹配度高,该客户属于老客户,前期已有网站群建设基础,该项目为站群升级,同时客户已有较好的信息化基础,项目整体实施难度和客户定制化程度较低,因此执行周期较短。	否
合计			58.50	52.79					

注: 合同金额为收入对应的含税金额,下同。

2、2021 年度:

单位:万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额	开工日期	完工日期	验收日期	执行周期较短的原因	是否提前确认收入
1	福州大学	福州大学融媒体中心综合管理平台建设项目	107.80	77.88	2021-11-24	2021-12-18	2021-12-23	该项目建设的内容为融媒体中心综合管理平台,主要涉及自有软件产品融媒体中心管理平台及第三方产品显示屏等设备,其中涉及的软件产品为发行人核心产品,产品成熟度较高,与客户需求匹配度高,同时显示屏为通用类产品,因此融媒体中心在显示屏的呈现工作也可快速完成,项目整体实施难度和客户定制化程度较低,因此执行周期较短。	否



序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额	开工日期	完工日期	验收日期	执行周期较短的原因	是否提前确认收入
2	西安交通大学	西安交通大学网站建设项目	98.50	92.92	2021-11-3	2021-12-7	2021-12-16	项目主要建设内容为网站设计实施、站点迁移，项目建设需求复杂度较低，该客户属于老客户，前期已有网站建设基础，自身信息化基础较好，同时客户实施配合度高，因此执行周期较短。	否
3	山西青界科技有限公司	晋能控股新闻网站群管理系统及网络安全加固采购合同	60.00	53.10	2021-11-11	2021-12-4	2021-12-15	项目主要建设内容为全媒体网站群管理平台软件、网站群运维监控平台，属于纯软件销售业务，涉及的软件产品为发行人核心产品，产品成熟度较高，与客户需求匹配度高，实施难度和客户化程度较低，因此执行周期较短。	否
合计			266.30	223.90					

注：福州大学融媒体中心综合管理平台建设项目涉及软件及软件实施、第三方产品及服务两种业务类型，上表中收入金额为软件及软件实施业务类型的收入金额，该项目总收入金额为 95.40 万元。

3、2020 年度主要项目（收入金额在 50 万元及以上）的执行周期均在 35 天以上。

综上所述，报告期内发行人执行周期明显较短的项目符合各项目实际执行情况，不存在提前确认收入的情形。

（四）对于执行周期明显较长的，列示相关情况并说明是否存在调节收入确认时点的情形

报告期内，发行人软件及软件实施业务执行周期主要集中在 1 年以内，执行周期超过 1 年的则为明显较长。报告期各期，发行人主要项目（收入金额在 50 万元及以上）执行周期明显较长的前十大项目情形如下：

1、2022 年度

单位:万元



序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额	开工日期	完工日期	验收日期	执行周期较长的原因	是否调节收入确认时点
1	金堆城铝业集团有限公司	金堆城铝业集团融媒体中心建设项目	307.05	113.49	2021-10-29	2022-11-5	2022-11-23	该项目为软硬一体融媒体综合项目，建设范围包括融媒体大数据系统、融合报道指挥系统、融媒体平台系统、融媒 APP 五个系统，其建设规模较大、内容较多、需求较为复杂，项目技术难度较高，同时该项目为发行人在政企行业第一个融媒体项目，可利用的前期项目经验较少，因此该项目执行周期较长。	否
2	东软集团股份有限公司	东莞市教育局中小学网站群管理平台建设项目	130.00	115.04	2021-8-26	2022-12-9	2022-12-21	该项目最终客户东莞市教育局初次使用发行人产品，前期数据梳理、环境建设等投入较多，主要采购的产品及服务包括政府全媒体群管理平台软件及 2000 个站点授权，其平台建设涉及站群推送、多维度统计、信息跨终端同步、内容发布与稿件管理等多个模块，项目建设内容较多，建设需求较为复杂，其次本项目甲方为集成商，公司向集成商提供商品及服务的时间受集成商大项目的项目周期所影响，因此执行周期较长。	否
3	中国农业银行股份有限公司济南分行	山东大学综合项目三期	101.19	84.91	2020-12-18	2022-12-4	2022-12-31	该项目提供的实施业务主要包括站群运维分析平台移动端建设、信息发布审核流开发、网站群微信助手开发、10 套模板设计、40 套网站新建改版制作及迁移等，项目建设需求个性化程度高，其次该项目涉及银行、学校双方，各部门间沟通确认流程有所延长，因此项目周期较长。	否



序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额	开工日期	完工日期	验收日期	执行周期较长的原因	是否调节收入确认时点
4	北京航空航天大学	北京航空航天大学网站制作项目	96.30	88.39	2021-3-18	2022-11-28	2022-12-9	该项目涉及的产品及服务主要包括全媒体应用开放平台、网站群运维分析平台、网站高端个性化设计、网站群个性化设计，项目建设内容较多，建设需求较为复杂，个性化需求较高且客户确定具体实施需求的审批流程较为复杂，因此执行周期较长。	否
5	中国人民解放军海军工程大学	海军工程大学数字化资源管理平台开发采购项目	94.50	89.15	2021-7-8	2022-12-18	2022-12-30	客户为军方学校，属于保密单位，对项目需求较多、要求较高且审批较为严格，因此执行周期较长。	否
6	合肥工业大学、中国银行股份有限公司合肥分行	合肥工业大学主页平台项目	75.20	66.55	2021-3-23	2022-11-8	2022-11-20	该项目为银校企合作项目，合同签订、需求确定等环节涉及银行、学校、企业三方协调工作，流程较为复杂，审批流程较长，导致项目执行周期长	否
7	保定天泰创智电子科技有限公司	河北农业大学全媒体网站建设一期项目	60.10	55.53	2021-5-14	2022-12-19	2022-12-31	该项目最终客户河北农业大学初次使用发行人产品，前期数据梳理、环境建设等投入较多，主要采购的产品及服务包括高校全媒体群管理平台软件、全媒体内容在线预检系统、内容安全报告跟踪管理系统，其平台建设涉及站群推送、多维度统计、信息跨终端同步、内容发布与稿件管理等多个模块，项目建设内容较多，建设需求较为复杂，因此执行周期较长。	否



序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额	开工日期	完工日期	验收日期	执行周期较长的原因	是否调节收入确认时点
8	中国地质大学（武汉）	中国地质大学2022年校庆网一批网站建设项目	54.50	51.42	2021-10-25	2022-12-8	2022-12-28	该项目主要提供的实施业务包括 45 套定制化改版、网站迁移、主站设计等，项目客户化程度较高，且客户确定具体实施需求的审批流程较为复杂、周期较长，导致项目周期长。	否
合计			927.63	664.48					

注 1：合同金额为收入对应的含税金额，下同；

注 2：金堆城铝业集团融媒体中心建设项目涉及软件及软件实施、第三方产品及服务两种业务类型，上表中收入金额为软件及软件实施业务类型的收入金额，该项目总收入金额为 271.73 万元；

注 3：山东大学综合项目三期项目涉及软件及软件实施、技术服务两种业务类型，上表中收入金额为软件及软件实施业务类型的收入金额，该项目总收入金额为 95.46 万元。

2、2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额	开工日期	完工日期	验收日期	执行周期较长的原因	是否调节收入确认时点
1	中国建设银行股份有限公司长春工农大路支行	吉林大学网络综合教育平台项目	196.00	173.45	2019-9-23	2021-6-12	2021-6-28	本项目方案为吉林大学网络综合教育平台，平台功能要求较高，项目建设内容较多，个性化需求较多，建设需求较为复杂；其次该项目为银校企合作项目，合同签订、需求确定等环节涉及银行、学校、企业三方协调工作，流程较为复杂，审批流程较长；同时为开拓东北高校市场，公司投入精力较多，因此项目周期较长。	否



序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额	开工日期	完工日期	验收日期	执行周期较长的原因	是否调节收入确认时点
2	中国银行股份有限公司吉林省分行	吉林大学智能机器人项目	191.00	142.45	2019-8-20	2021-6-9	2021-6-25	本项目综合自然语言理解、智能知识库管理人工智能等先进技术，建立一套针对吉林大学的多渠道综合智能服务平台，通过一问一答或者多轮会话的形式，智能理解访客问题并精确匹配，准确定位答案或某个业务信息，通过为用户精选交互，为用户提供个性化的信息服务和便捷化的业务流，项目建设内容较多，建设需求较为复杂，同时为开拓东北高校市场，公司投入成本较高，因此项目周期较长。	否
3	新华三信息技术有限公司	安徽理工大综合内容管理平台一期项目	110.00	97.35	2020-11-9	2021-12-2	2021-12-21	本合同与集成商签订，交货时间、项目周期受集成商大项目的项目周期所影响，因此项目周期较长。	否
4	天津中软信息系统有限公司	新疆自治区内网建设项目	106.00	93.81	2020-11-9	2021-12-10	2021-12-29	本合同与集成商签订，交货时间、项目周期受集成商大项目的项目周期所影响，且审批环节较多、流程较长，因此项目周期较长。	否
合计			700.5	599.04					

注：吉林大学智能机器人项目涉及软件及软件实施业务类型的收入金额，该项目总收入金额为 229.18 万元。

3、2020 年度

单位:万元



序号	客户名称	项目名称	合同金额	收入金额	开工日期	完工日期	验收日期	执行周期较长的原因	是否调节收入确认时点
1	中国银行 股份有限公司山东 省分行	山东大学南校区二期 建设项目	227.18	206.25	2019-7-3	2020-12-3	2020-12-25	该项目为山东大学网站群与融媒体建设，项目建设内容较多，个性化需求较多；其次该项目为发行人早期开展的融媒体项目，建设内容及流程较为复杂，可利用的前期项目经验较少；同时该项目为银校企合作项目，合同签订、需求确定等环节涉及银行、学校、企业三方协调工作，流程较为复杂，审批流程较长，因此项目周期较长。	否
2	中国人民解放军 海军潜艇学院	海军潜艇学院网站群 项目	54.90	50.45	2019-11-25	2020-12-7	2020-12-25	客户为军方学校，属于保密单位，对项目需求较多、要求较高且审批较为严格，因此执行周期较长。	否
合计			282.08	256.70					

由上表可见，报告期内发行人执行周期明显较长的项目均符合各项目实际执行情况，不存在调节收入确认时点的情形。

三、列表说明各期软件及软件实施业务前十大项目的具体情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、中标时间、合同签订时间、开工日期、约定完成日期、实际完工日期、验收条款、验收日期、验收具体凭证及取得情况、付款条件、结算条款、收入确认时间、收入确认金额、应收账款余额及期后回款情况、毛利率等，分析合同约定与项目执行是否存在明显差异、验收日期与合同约定完成日期是否存在显著差异，是否存在通过人为调节订单签署时间、执行期间、验收日期进而进行跨期收入调节的情况。

(一) 报告期各期软件及软件实施业务前十大项目的具体情况如下：

1、2022 年

单位：万元、%



序 号	客 户 名 称	项 目 名 称	收 入 确 认 金 额	合 同 约 定 情 况				项 目 执 行 情 况						应 收 账 款 余 额	期 后 回 款 金 额	毛 利 率
				合 同 金 额	合 同 签 订 时 间	约 定 完 成 日 期	验 收 条 款	付 款 条 件 / 结 算 条 件	中 标 时 间	开 工 日 期	实 际 完 工 日 期	验 收 日 期	收 入 确 认 时 间			
1	中央民族大学	中央民族大学全媒体升级项目	137.02	148.00	2022-12-25	合同生效后30天内完成开发	性能达到验收技术要求的，验收通过；验收不合格的，限期整改；整改仍达不到要求的，甲方有权解除合同。	验收合格后，由甲方指定的银校合作机构支付合同全款，具体条款另行约定。	2022-12-22	2022-10-31	2022-12-17	2022-12-26	2022年12月	验收报告、产成品签收回执	-	95.94
2	东软集团股份有限公司	东莞市教育局中小学网站群管理平台建设项目	115.04	130.00	2022-4-28	2022年4月20日至2022年4月25日在甲方指定地点进行安装、运行调试	由甲乙双方及甲方客户根据本合同约定，参考项目实际履行情况共同确定验收标准和方法。乙方安装调试完毕试运行期满后且合格后，由甲乙双方及甲方客户对完成结果进行验收。	验收通过后且甲方收到最终用户相应付款后15个工作日内，向乙方支付合同总金额的60%；最终用户财政部门决算批准且甲方收到最终用户相应付款后15个工作日内，向乙方支付合同总金额的35%；软件质保期结束后且甲方收到最终用户相应付款后15个工作日内，向乙方支付合同总金额的5%。	不适用	2021-8-26	2022-12-9	2022-12-21	2022年12月	验收报告、产成品签收回执	-	66.68
3	金堆城铝业集团有限公司	金堆城铝业集团融媒体中心建设项目	113.49	307.05	2021-11-1	未明确约定	产品到达交付地点当日，甲乙双方共同查验产品名称、型号或版本、数量。对与本合同不符的产品，甲方需做详细书面记录，乙方予以更换。产品检验无误后，甲方签署《到货验收单》。	合同签约后支付合同总金额的30%；所有产品到场后，乙方开具合同总金额的60%的发票，甲方支付合同总金额的30%；项目验收合格并决算后，乙方依照决算值开具剩余款项发票，甲方支付至决算值90%款项，剩余10%作质保金，质保期一年。	2021-9-28	2021-10-29	2022-11-5	2022-11-23	2022年11月	验收报告、产成品签收回执	86.84	67.61
4	中央音乐学院	中央音乐学院网站改版和网络站群升级项目	98.89	111.75	2021-12-16	项目开始时间为合同生效之日起，项目预算周期不超过18个月	1、完成产品部署、安装、调试3日内，乙方提交《软件产品签收回执》和《产品验收报告》，甲方需在乙方提交申请7日内核查交付成果并予以配合完成验收。 2、乙方在2023年12月之前按照已完成甲方当年度所有项目需求清单提交验收申请，甲方需在乙方提交申请7日内按照实际完成的项目清单组织验收，并签署《验收报告》	合同签约后15个工作日内支付合同总额的50%；项目全部内容正式上线并且通过初次验收后，支付合同总额的30%；项目全部内容正式上线并通过最终验收后，乙方需提交合同总额5%的保函作为项目质保金后，甲方支付合同总额的20%；3年质保期结束后退还乙方质量保函或支付乙方合同总额的5%。	2021-11-29	2021-12-2	2022-11-15	2022-12-5	2022年12月	验收报告、产成品签收回执	-	99.99
5	中国人民解放军海军工程大学	海军工程大学数字化资源管理平台开发采购项目	89.15	94.50	2021-6-29	2022-3-1前	乙方完成合同约定的全部工作内 容后，提出合同验收申请，甲方 依据合同约定组织合同验收。	合同签约后甲方支付合同总额的30%； 项目验收合格后甲方支付合同总额的 60%；项目验收合格满1年后，甲方支付 合同总额的10%。	2020-12-29	2021-7-8	2022-12-18	2022-12-30	2022年12月	验收报告	-	17.09
6	北京航空航天大学	北京航空航天大学	88.39	96.30	2022-1-13	自合同生效之日起120	乙方已提供了招标文件和合同要 求的全部系统、服务和资料；提	合同签约后30个工作日内，甲方支付合 同总额的30%；项目验收后15个工作日	2021-12-21	2021-3-18	2022-11-28	2022-12-9	2022年12月	验收报告、产	-	58.28



2、2021 年度

单位：万元、%

序 号	客 户 名 称	项 目 名 称	收入确认金额	合 同 约 定 情 况				项 目 执 行 情 况						应 收 账 款 余 额	期 后 回 款 金 额	毛 利 率	
				合同金额	合同签订时间	约定完成日期	验收条款	付款条件/结算条件	中标时间	开工日期	实际完工日期	验收日期	收入确认时间				取得的验收凭证
1	中国建设银行股份有限公司长春工农大路支行	吉林网络教育平台项目	173.45	196.00	2020-11-6	未明确约定	安装调试服务完成后（或双方书面另行约定其他时点），安装调试服务提供方应当在五日内做好验收的必要准备并向甲方发出可以进行验收的书面通知。	自合同签订后并出具符合甲方规定的增值税专用发票后二十日内甲方支付合同价款的50%；产品验收合格并出具符合甲方规定的验收报告后二十日内甲方支付合同价款的45%；验收合格一年后二十日内甲方支付合同价款的5%。	2020-8-4	2019-9-23	2021-6-12	2021-6-28	2021年6月	验收报告、产品签收回执	-	34.18	
2	山西传媒学院	山西传媒学院综合门户平台开发项目	151.79	168.26	2021-7-9	乙方应于合同签订之日起30个工作日内交付产品	验收由甲方根据相关规定、按照合同文件中的要求组织实施，必要时可邀请国家认可的第三方质量检测机构参与验收工作，验收合格后出具验收报告。验收结果须甲、乙双方共同确认。	项目实施完成，最终验收合格并出具审计报告后支付合同总金额的70%；剩余合同总金额的30%在质保期内分三次支付完成。	2021-6-9	2021-6-29	2021-11-13	2021-12-1	2021年12月	验收报告、产品签收回执	189.96	162.97	93.03
3	中国银行股份有限公司吉林省分行	吉林智能机器人项目	142.45	151.00	2020-5-18	乙方应在签订合同后三个月内，将软件产品交付至甲方指定的地点并负责安装、调试。	乙方将软件产品安装到位后，甲、乙双方和吉林大学共同进行验收、测试；甲、乙双方和吉林大学在验收、测试合格后，应签署验收报告。	本合同生效后，甲方在软件产品安装到位、完成调试并验收合格，甲、乙双方及吉林大学签署书面验收合格报告后，且收到乙方提交增值税专用发票后在30个工作日内支付合同总价款的100%。	2020-3-10	2019-8-20	2021-6-9	2021-6-25	2021年6月	验收报告、产品签收回执	188.66	188.66	5.33
4	中国民用航空飞行学院	中国民用航空飞行学院空管学院网络约站群管理平台采购项目	132.41	145.00	2020-12-2	合同签订之日起3个月完成产品部署、测试交付；6个月内完成主页及校内信息网网站改版迁移、整合、培训；10个月完成项目验收工作。	技术服务工作成果的验收标准：本项目之验收内容为满足并完成任务中的需求清单以及技术指标。配合采购人完成归档验收工作。	合同签订且甲方收到乙方提供的等额增值税发票后15个工作日内，甲方应向乙方支付合同总额的70%。	2020-11-13	2020-11-24	2021-9-23	2021-10-13	2021年12月	验收报告、产品签收回执	-	-	70.19



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	合同约定情况				项目执行情况						应收账款余额	期后回款金额	毛利率	
				合同金额	合同签订时间	约定完成日期	验收条款	付款条件/结算条件	中标时间	开工日期	实际完工日期	验收日期	收入确认时间				取得的验收凭证
5	神州龙安(北京)信息服务有限公司	陕西省人民检察院集约化建设采购项目	106.19	120.00	2021-10-22	本采购订单生效后五日内。	甲方已向乙方支付货款并不代表甲方已经接受或认可乙方交付的合同标的完全符合本合同及采购订单的规定。未经甲方盖章确认的任何形式的验收文件均不具有验收合格的效力。	双方合同签订后甲方支付本采购订单 30% 货款；经最终用户验收合格后甲方支付本采购订单 60% 货款；竣工验收合格满一年甲方支付本采购订单 10% 货款。	不适用	2021-8-3	2021-12-6	2021-12-24	2021 年 12 月	验收报告、产品签收回执	84.00	72.00	97.56
6	新华三信息技术有限公司	安徽理工大学校内综合管理平台一期发布项目	97.35	110.00	2021-10-8	总服务期 4 年，其中设计、安装、部署应在 90 日历史完成；免费运行管理期 3 年以甲方发布的开工令为开工时间。	软件试运行完成后，甲方应及时按规定对该软件进行系统验收。乙方应以书面形式向甲方递交验收通知书，甲方在收到验收通知书的 10 个工作日内，安排具体日期，由甲、乙双方按照本合同的规定进行软件系统验收。	1、乙方完成工作并获得确认签字、最终客户向甲方支付 50% 工程款且收到乙方开具等额的增值税发票后 60 天内，甲方支付合同金额的 40%；2、最终客户向甲方支付 75% 工程款且收到乙方开具等额的增值税发票后 60 日内，甲方支付合同金额的 25%；3、甲方进行综合验收合格后、最终客户向甲方支付 95% 工程款且乙方开具等额的增值税发票后 60 日内，甲方支付合同金额的 30%；4、乙方完成三年质保义务并经甲方及最终用户的验收、最终客户向甲方支付 5% 工程款且乙方开具合同价款 5% 增值税发票后 60 日内，甲方支付合同金额的 5%。	不适用	2020-11-9	2021-12-2	2021-12-21	2021 年 12 月	验收报告、产品签收回执	110.00	71.50	84.00
7	天津中软信息技术有限公司	新疆自治区内网建设项目	93.81	106.00	2021-11-3	乙方收到预付款之日起 5 个工作日内发货(客户未支付预付款，于 2022 年一次性支付 80%)	产品到达指定地点后，需方和供方根据交货清单共同清点产品数量及包装情况。供方负责现场安装调试。双方将会同用户进行产品验收。验收合格后，供需双方代表共同签署交货验收清单。	在合同签订后 15 日内，在收到供方开具的等额发票后，支付合同金额的 30%；在项目初验合格后 15 日内，在收到供方开具的等额发票及发货凭证、验收报告后，支付合同金额的 50%；在项目终验合格后 15 日内，在收到供方开具的等额发票后，支付合同金额的 20%。	不适用	2020-11-9	2021-12-10	2021-12-29	2021 年 12 月	验收报告、产品签收回执	106.00	106.00	90.48



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	合同约定情况				项目执行情况						应收账款余额	期后回款金额	毛利率	
				合同金额	合同签订时间	约定完成日期	验收条款	付款条件/结算条件	中标时间	开工日期	实际完工日期	验收日期	收入确认时间				取得的验收凭证
8	西安交通大学	西安交通大学网站建设项目	92.92	98.50	2021-12-14	合同生效后180天送至西安交通大学指定地点	所交货物依照国家有关技术标准规范和双方确认的技术标准进行现场验收。性能达到技术要求的，验收通过；验收不合格的，限期整改；仍达不到要求的，作退货处理。	项目验收合格后支付合同金额的70%，验收合格一年后无质量问题支付合同金额30%。	2021-11-8	2021-11-3	2021-12-7	2021-12-16	2021年12月	验收报告	98.50	-	75.74
9	清华大学	清华大学二级网站迁移项目	91.98	97.50	2020-7-2	合同签订后一年内在内完成。	自网站正式运行之日起30日内，由乙方向甲方提出验收申请，根据双方约定的验收标准，甲方组织双方以现场方式进行验收，在《验收报告》上签字、盖章确认。验收期满，因甲方自身原因没有进行验收或未在《验收报告》上签字、盖章的，视为自动验收合格。	合同签订后5个工作日内，甲方方向乙方支付合同总额的60%；项目验收后5个工作日内，甲方方向乙方支付合同总额的40%。	2020-6-9	2020-6-23	2021-10-27	2021-11-15	2021年11月	验收报告	-	-	47.44
10	西藏职业技术学院	西藏职业技术学院新媒体建设与运营项目	91.07	146.80	2021-10-22	乙方应在合同签订且生效后50日内。	验收由甲方组织，乙方配合进行；服务器（硬件）在乙方通知安装调试完毕后7日内验收，合格后，进入质保期；软件部分安装调试好后且门户网站上线运行一个月后进行验收，验收合格后进入质保期。	自本合同签订且生效后全部产品达安装地点之日起5日内甲方支付合同总货款的40%；自所有产品经甲方验收且出具书面验收合格证明后，甲方支付合同总货款的60%；乙方需在合同签订前需向甲方指定账户支付履约保证金5%；待全部产品收后正常运行36个月后履约保证金甲方无息退还至乙方指定账户。	2021-9-30	2021-10-13	2021-11-22	2021-12-3	2021年12月	验收报告、产品签收回执	88.08	88.08	94.70

注：西安交通大学网站建设项目、清华大学二级网站迁移项目均已获取验收报告，前述项目为实施类业务，未销售软件产品，因此无需获取产品签收回执。



3、2020 年度

单位：万元、%

序号	客户名称	项目名称	收入 确认 金额	合同约定情况			验收条款	付款条件/结算条件	项目执行情况						应 收 款 余 额	后 期 回 款 金 额	毛 利 率
				合同 金额	合同 签订 时间	约定完成日期			中标 时间	开 工 日期	实 际 完 工 日期	验 收 日期	收 入 确 认 时 间	取 得 的 验 收 凭 证			
1	中国银行 股份有限 公司济南 历城支行	山东大学济 南校区二期 建设项目	206.25	227.18	2020- 12-16	合同签订后 20 个工作日供货	以丙方实际确定时间为验收时间；软件 产品验收由甲方、丙方确定的专家组和 乙方联合在丙方单位进行；验收合格后 填写山东大学贵重仪器设备安装验收记 录表，该验收单作为支付乙方货款的依 据；在各验收阶段，乙方应向丙方提交书 面验收申请，经丙方书面同意后，启动 验收。	甲方在乙方履行完毕本合同项下供货安 装义务并经验收合格后，于 2020 年 12 月 31 日前将上述合同金额以一次性付款 的方式支付给乙方。	2020- 9-8	2019- 7-3	2020- 12-3	2020- 12-25	2020 年 12 月	验收报 告、产 品签收 回执	-	-	74.02
2	甘南藏族 自治州人 民政府办 公室	甘南州政府 网站群系统 建设项目	189.56	207.00	2019- 9-25	未明确约定	网站实施完成并正常运行后，乙方向甲 方提出验收申请，甲方会同乙方按照标 准对项目验收。验收合格后，甲方向乙 方出具书面验收合格报告；验收不合 格，乙方应按甲方要求时间对未达到标 准部分进行现场整改，并再次重新申请 甲方验收。	中标签订合同后，甲方支付 30%的项目 款；通过甲方验收合格后甲方支付 65% 的项目款；剩余 5%的项目款作为项目 质量保证金一年服务期结束后支付。	2019- 8-30	2019- 9-3	2020- 5-16	2020- 6-29	2020 年 06 月	验收报 告、产 品签收 回执	-	-	34.89
3	清华大学	清华主页和 网站群系统 升级采购项 目	170.39	189.60	2019- 12-17	合同签订之日 起 3 个月内完 成产品部署、 测试交付；6 个月内完成主 页及新闻网页 站改版迁移、 整合、培训。	10 个月内完成项目验收工作。	合同签订后 5 个工作日内甲方支付合同 总金额 60%首付款；项目验收后甲方支 付乙方合同剩余 40%金额；乙方须在付 款前给甲方开具相应金额发票。	2019- 12-16	2019- 12-18	2020- 11-22	2020- 12-10	2020 年 12 月	验收报 告、产 品签收 回执	-	-	81.79
4	成都师范 学院	成都师范学 院网站群建 设和宣传管 理系统建设 项目	114.66	127.89	2020- 11-8	自合同签订生 效之日起 30 日内，完成实 施	无具体验收条款	自合同签订之日起 7 日内支付合同总金 额的 40%为预付款，待设备安装调试并 经使用单位验收合格后 7 日内支付合同 总金额的 60%。	2020- 10-16	2020- 9-21	2020- 11-21	2020- 11-30	2020 年 11 月	验收报 告、产 品签收 回执	-	-	78.44
5	吉林大学	吉林大学二 级网站实施 及网站群运 维监控平台 建设项目	93.76	100.00	2020- 7-15	乙方在合同签 订后 120 日内 完成	验收标准及程序：以合同为准，参考招 标邀请书及投标文件相关内容进行验 收。验收程序以甲方职能部门规定为 准。	服务结束验收合格办理相关手续后 100%付款。	2020- 7-9	2020- 7-13	2020- 11-21	2020- 12-7	2020 年 12 月	验收报 告、产 品签收 回执	-	-	62.02



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	合同约定情况			验收条款	付款条件/结算条件	项目执行情况						应收账款余额	后期回款金额	毛利率
				合同金额	合同签订时间	约定完成日期			中标时间	开工日期	实际完工日期	验收日期	收入确认时间	取得的验收凭证			
6	中国人民解放军陆军指挥学院图书馆项目	中国人民解放军陆军指挥学院图书馆项目	84.34	91.88	2020-10-21	乙方应于合同签订之日起120个工作日内交付产品	项目完成正式运行15日内,乙方提出验收申请。根据双方约定的验收标准,甲方组织双方现场进行验收,确定产品质量无误且网站运行正常后,由甲方在《软件产品签收回执》和《验收报告》上签字、盖章确认。	数字图书馆平台搭建完毕验收合格后15个工作日内支付合同款60%;数据整合完毕,项目全部完成,验收合格后15个工作日内支付合同款35%;剩余5%合同款为质量保证金,于验收合格之日起一年后付清。	2020-9-4	2020-10-9	2020-12-12	2020-12-23	2020年12月	验收报告、产品签收回执	87.29	87.29	26.35
7	广东工业大学	广东工业大学一体化信息服务平台建设项目	80.47	87.30	2020-12-29	乙方应于合同签订之日起10个工作日内交付产品	项目验收按国家、省、市电子政务项目有关规定和要求执行,以国家颁发的相关的验收规范、质量检验标准及合同为依据。在进行项目验收过程中,如发现不合格项须更换或重新调试的部分,双方在验收时应及时制定整改措施和整改期限,由乙方在规定时间内完成,完成后经验收合格再行移交,因此而发生的各项费用由乙方承担。	合同签订后,30个工作日内,甲方应向乙方支付合同总额的100%。	不适用	2019-12-20	2020-11-4	2020-12-31	2020年12月	验收报告、产品签收回执	87.30	87.30	80.05
8	中国银行股份有限公司青岛市分行	青岛科技大官网和新闻网改版项目	79.95	86.80	2020-10-13	丙方施工期限为30日,自本协议签订日开始起算。	在项目建设期间,乙方负责组织学校端项目的施工质量监管及逐期验收。	丙方软硬件安装完毕,甲方支付总价款的30%;项目正常试运行一个月,经学校验收后,甲方支付总价款的65%;本项目质保金5%在本项目整体通过验收,正常使用满三年时付清。	2020-7-31	2020-4-23	2020-12-6	2020-12-26	2020年12月	验收报告、产品签收回执	73.52	73.52	62.17
9	中南民族大学	中南民族大学全媒体网站群管理系统及网站改版建设采购项目	72.22	78.50	2020-11-24	乙方应在合同生效后120日内完成任务并确认。	试运行结束后,甲、乙、丙三方共同进行验收,验收后应签署书面验收报告。	乙方应向甲方支付合同总价款的5%作为质保金;经甲方验收合格之日起一年期届满后如无任何质量问题一次性无息返还;乙方货到安装、调试并经甲方验收合格以后,20日内甲方一次性付清合同总价款。	2020-8-4	2020-8-24	2020-12-12	2020-12-30	2020年12月	验收报告、产品签收回执	78.50	-	74.04
10	西安交通大学	西安交通大学信息化网站建设项目	71.70	76.00	2020-12-11	2020年12月12日前送至西安交通大学指定地点	丙方对乙方所交货物依照国家有关技术标准标准和双方确认的技术标准进行现场验收。性能达到技术要求的,验收通过;验收不合格的,限期整改;整改仍达不到要求的,作退货处理。	丙方验收合格,出具验收合格单及支付通知书,乙方开具全额增值税专用发票,甲方支付合同金额的70%,验收合格1年内无质量问题支付合同金额30%。	2020-12-11	2020-5-22	2020-11-29	2020-12-17	2020年12月	验收报告	76.00	76.00	56.36

注:西安交通大学信息化网站建设项目已获取验收报告,前述项目为实施类业务,未销售软件产品,因此无需获取产品签收回执。



(二) 分析合同约定与项目执行是否存在明显差异、验收日期与合同约定完成日期是否存在显著差异，是否存在通过人为调节订
单签署时间、执行期间、验收日期进而进行跨期收入调节的情况。

期间	序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	约定完成日期	实际完工日期	验收日期	执行周期 是否异常	执行周期异常的原因	是否调节 收入确认 时点
2022	1	中央民族大学	中央民族大学全媒体升级项目	2022-12-25	合同生效后 30 天内完成开发	2022-12-17	2022-12-26	否，执行周期在合同约定周期内	-	否
	2	东软集团股份有限公司	东软集团教育局中小学网站群管理平台建设	2022-4-28	2022 年 4 月 20 日至 2022 年 4 月 25 日在甲方指定地点进行安装、运行调试	2022-12-9	2022-12-21	是，执行周期长于合同约定周期	该项目最终客户东莞市教育局初次使用发行人产品，前期数据梳理、环境建设等投入较多，主要采购的产品及服务包括政府全媒体、群管理平台软件及 2000 个站点授权，其平台建设涉及站群推送、多维度统计、信息跨终端同步、内容发布与稿件管理等多个模块，项目建设内容较多，建设需求较为复杂，其次本项目甲方为集成商，公司向集成商提供商品及服务的时间受集成商大项目的项目周期所影响，因此执行周期较长。	否
	3	金堆城铝业集团有限公司	金堆城铝业集团融媒体中心建设	2021-11-1	未明确约定	2022-11-5	2022-11-23	不适用	-	否
	4	中央音乐学院	中央音乐学院网站改版和网站群升级项目	2021-12-16	项目开始时间为合同生效之日起算，项目建设周期不超过 18 个月	2022-11-15	2022-12-5	否，执行周期在合同约定周期内	-	否
	5	中国人民解放军海军工程大学	海军工程大学数字化资源管理平台开发采购项目	2021-6-29	2022 年 3 月 1 日前	2022-12-18	2022-12-30	是，执行周期长于合同约定周期	客户为军方学校，属于保密单位，对项目需求较多、要求较高且审批较为严格，因此执行周期较长。	否
	6	北京航空航天大学	北京航空航天大学网站制作项目	2022-1-13	自合同生效之日起 120 日历日内完成供货安装调试	2022-11-28	2022-12-9	是，执行周期长于合同约定周期	该项目涉及的产品及服务主要包括全媒体应用开放平台、网站群运维分析平台、网站高端个性化设计、网站群个性化设计、项目建设内容较多，建设需求较为复杂，个性化需求较高且客户确定具体实施需求的审批流程较为复杂，因此执行周期较长。	否
	7	中国农业银行股份有限公司及其分支机构	山东大学综合项目三期	2022-12-30	合同签订后 30 日内	2022-12-4	2022-12-31	否，执行周期在合同约定周期内	-	否
	8	吉林大学	吉林大学二级子站批量实施项目	2022-8-23	自合同签订之日起 120 日内完成网站建设服务	2022-10-29	2022-11-16	否，执行周期在合同约定周期内	-	否
	9	西安交通大学	2022 年西安交通大学公共信息网站群子站建设项目	2022-12-25	合同生效后 180 天	2022-12-16	2022-12-27	是，合同签订时间与验收时间较为接近	该项目为老客户站点建设复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，于 2022 年 5 月提前立项进行项目实施，经过 7 个多月的实施后通过验收	否
	10	青海柴达木职业技术学院	青海柴达木职业技术学院融媒体项目	2021-12-28	合同签订后 40 个工作日	2022-4-7	2022-4-20	是，执行周期长于合同约定周期	该项目为融媒体项目，融媒体项目建设规模较大、内容较多、需求较为复杂，项目技术难度较高，因此该项目执行周期较长。	否
2021	1	中国建设银行股份有限公司长春工农大路支行、	吉林大学网络综合教育平台项目	2020-11-6	未明确约定	2021-6-12	2021-6-28	不适用	-	否



期间	序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	约定完成日期	实际完工日期	验收日期	执行周期是否异常	执行周期异常的原因	是否调节收入确认时点
		吉林大学								
	2	山西传媒学院	山西传媒学院综合信息门户平台开发服务项目	2021-7-9	乙方应于合同签订之日起30个工作日内交付产品	2021-11-13	2021-12-1	是, 执行周期长于合同约定周期	该客户与发行人初次合作, 前期数据梳理、环境建设等投入较多, 且项目涉及高校全媒体群管理平台、网页篡改系统软件、融媒体中心厨房平台等多个的搭建及相应的实施业务, 项目建设内容较多, 建设需求较为复杂, 因此执行周期较长。	否
	3	中国银行股份有限公司吉林省分行	吉林大学智能机器人项目	2020-5-18	乙方应在签订合同后三个月内, 将本合同项下的软件产品交付至甲方指定的地点并负责安装、调试。	2021-6-9	2021-6-25	是, 执行周期长于合同约定周期	本项目综合自然语言理解、智能知识库管理人工智能等先进技术, 建立一套针对吉林大学的全渠道综合智能服务平台, 通过一问一答或者多轮会话的形式, 智能理解访客问题并精准匹配, 准确定位答案或某个业务信息, 通过为用户精选交互, 为用户提供个性化的信息服务和便捷化的业务流, 项目建设内容较多, 建设需求较为复杂, 同时为开拓东北高校市场, 公司投入成本较高, 因此项目周期较长。	否
	4	中国民用航空飞行学院	中国民用航空飞行学院校园集约化网站群管理平台采购项目	2020-12-2	乙方应在合同签订之日起3个月完成产品部署(包括子系统、操作系统、数据库、中间件等)、测试交付; 6个月完成主页及校内信息网网站改版迁移、整合、培训; 10个月完成项目验收工作。	2021-9-23	2021-10-13	否, 执行周期在合同约定周期内	-	否
	5	神州龙安(北京)信息服务有限公司	陕西省人民检察院工作网集约化平台建设	2021-10-22	本采购项目单生效后五日内	2021-12-6	2021-12-24	是, 执行周期长于合同约定周期	该项目最终客户陕西省人民检察院初次使用发行人产品, 前期数据梳理、环境建设等投入较多, 其次本项目甲方为集成商, 公司向集成商提供商品及服务的时间受集成商大项目的周期影响, 因此实际完工日期略晚于合同约定的完工日期。	否
	6	新华三信息技术有限公司	安徽理工大学综合内容管理发布平台一期项目	2021-10-8	总服务期4年, 其中设计、安装、部署应在90日历年完成; 免费运行管理维护3年以甲方发布的开工令为开工时间。	2021-12-2	2021-12-21	否, 执行周期在合同约定周期内	-	否
	7	天津中软信息系统有限公司	新疆自治区内网建设	2021-11-3	供方应当自收到预付款之日起5个工作日内发货	2021-12-10	2021-12-29	不适用(客户未支付预付款, 于2022年一次性支付80%)	-	否
	8	西安交通大学	西安交通大学网站建设	2021-12-14	合同生效后180天送至西安交通大学指定地点	2021-12-7	2021-12-16	否, 执行周期在合同约定周期内	-	否
	9	清华大学	清华大学二级网站迁	2020-7-2	合同签订后一年内存完成	2021-10-27	2021-11-15	是, 执行周期长于	该项目主要包括主站、新闻网网站的实施及200个二级网站迁移的	否



期间	序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	约定完成日期	实际完工日期	验收日期	执行周期是否异常	执行周期异常的原因	是否调节收入确认时点
2020			移项目					合同约定周期	实施工作，项目建设内容较多，建设需求较为复杂，个性化需求较高且客户确定具体实施需求的审批流程较为复杂，因此执行周期较长。	
	10	西藏职业技术学院	西藏职业技术学院新媒体建设与运营项目	2021-10-22	乙方应在合同签订且生效后 50 日内	2021-11-22	2021-12-3	否，执行周期在合同约定周期内	-	否
	1	中国银行股份有限公司青岛分行	山东大学济南校区二期建设项目 (BD 20200900836)	2020-12-16	合同签订后 20 个工作日内供货	2020-12-3	2020-12-25	否，执行周期在合同约定周期内	-	否
	2	甘南藏族自治州人民政府办公室	甘南州政府网站群系统建设项目	2019-9-25	未明确约定	2020-5-16	2020-6-29	不适用	-	否
	3	清华大学	清华主页和网站群系统升级采购项目	2019-12-17	合同签订之日起 3 个月内完成产品部署 (包括各子系统、操作系统、数据库、中间件等)、测试交付; 6 个月内完成主页及新闻网站改版迁移、整合、培训	2020-11-22	2020-12-10	是，执行周期长于合同约定周期	该项目涉及的产品及服务主要包括高校全媒体群管理平台、新媒体矩阵管理平台等软件平台及网站迁移、模板定制 50 套等，项目建设内容较多，建设需求较为复杂，个性化需求较高且客户确定具体实施需求的审批流程较为复杂，因此执行周期较长。	否
	4	成都师范学院	成都师范学院网站群建设和宣传管理系统建设项目	2020-11-8	自合同签订生效之日起 30 日内，完成实施	2020-11-21	2020-11-30	否，执行周期在合同约定周期内	-	否
	5	吉林大学	吉林大学二级网站实施及网站群运维监控平台建设采购项目	2020-7-15	乙方在合同签订后 120 日内完成	2020-11-21	2020-12-7	是，执行周期长于合同约定周期	该项目为销售产品及服务主要包括群运维监控平台、90 个二级网站迁移，项目建设需求个性化程度高，项目建设内容较多，建设需求较为复杂，个性化需求较高且客户确定具体实施需求的审批流程较为复杂，因此实际完工日期略晚于合同约定的完工日期。	否
	6	中国人民解放军陆军指挥学院	中国人民解放军陆军指挥学院图书馆项目	2020-10-21	乙方应于合同签订之日起 120 个工作日内交付产品	2020-12-12	2020-12-23	否，执行周期在合同约定周期内	-	否
	7	广东工业大学	广东工业大学一体化信息服务平台建设采购项目	2020-12-29	乙方应于合同签订之日起 10 个工作日内交付产品	2020-11-4	2020-12-31	否，执行周期在合同约定周期内	-	否
	8	中国银行股份有限公司青岛市分行	青岛科技大学官网和新闻网改版项目	2020-10-13	丙方施工期限为 30 日，自本协议签订日开始起算。	2020-12-6	2020-12-26	是，执行周期长于合同约定周期	该项目主要包括高校全媒体管理平台、网站高端定制、20 个模板建站、90 个网站迁移、30 套二级网站模板、20 套教师主页网站模板等产品及实施业务，项目建设内容较多，建设需求较为复杂，个性化需求较高且客户确定具体实施需求的审批流程较为复杂，其次该项目涉及银行、学校双方，各部门间沟通确认导致流程有所延长，因此实际完工日期略晚于合同约定的完工日期。	否
	9	中南民族大学	中南民族大学全媒体网站群管理系统及网站改版建设采购项目	2020-11-24	乙方应在合同生效后 120 日内，按照三方签字确认后的《实施工作计划表》完成任务并完	2020-12-12	2020-12-30	否，执行周期在合同约定周期内	-	否



期间	序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	约定完成日期	实际完工日期	验收日期	执行周期是否异常	执行周期异常的原因	是否调节收入确认时点
	10	西安交通大学	西安交通大学信息化网站建设项目	2020-12-11	成交付物提交确认。 乙方按照丙方要求于2020年12月12日前述至西安交通大学指定地点	2020-11-29	2020-12-17	否，执行周期在合同约定周期内	-	否

由上表可见，报告期内发行人执行周期异常的项目均符合各项目实际执行情况，不存在通过人为调节订单签署时间、执行期间、验收日期进而进行跨期收入调节的情况。



四、验收单的内容和格式由谁提供，是否为标准模板，不同客户之间是否存在差异，验收单所记载的具体内容，验收单是否加盖客户公章，验收单是否有相关人员签字，相关人员的具体情况以及是否有权代表客户签发验收。

报告期内，公司各类业务收入确认外部验收证据的具体形式及主要内容如下：

序号	业务类型		收入确认时间	验收形式	验收单主要内容
1	软件及软件实施	软件销售	经客户签收后确认	签收回执	发货单位、发货日期、产品清单及数量、合同编号、甲乙双方签字盖章
		项目实施	经客户验收后确认	验收报告	验收报告主要内容：项目名称、委托单位、承接单位、验收日期、验收标准、交付范围、交付清单、甲乙双方签字确认盖章
		实施简化项目	上线验收	任务完成单	项目编号、项目名称、任务开始时间、任务结束时间、域名、任务内容、上线日期
2	技术服务		按照合同约定分期确认	不适用	不适用
3	第三方产品及服务	第三方产品	经客户签收后确认	签收回执	发货单位、发货日期、产品清单及数量、合同编号、甲乙双方签字盖章
		按次第三方服务	经客户验收后确认	验收报告	验收报告内容同项目实施、甲乙双方签字盖章
		按期第三方服务	按照合同约定分期确认	不适用	不适用

注：针对部分项目金额小且合同明确约定“上线即验收”项目，发行人采取简化验收的方式，即公司要求项目人员针对该类项目，在任务完成单中需截取特殊标识的代码文本、项目上线日志来印证业务真实性。

公司按照上述业务类型进行外部验收证据（包括：验收报告、签收回执、任务完成单）格式化，配置有标准模板。公司项目及商务人员在同客户沟通项目验收时，会提供公司标准模板供甲方或最终客户参考，甲方或最终客户依据其内控要求、验收方式、审价要求等针对公司标准模板进行调整或者直接采用，从而导致不同客户之间收入确认外部验收证据略有差异。

针对软件销售及软件实施、第三方产品类、按次的第三方服务项目，公司要求项目及商务人员协调甲方或最终客户授权经办人进行签章并盖章确认。甲方为企业的，要求加盖公章；甲方或最终客户为高校、政府、医院的要求加盖



对应经办部门的业务章；甲方或最终客户为涉密单位的，要求授权经办人签字确认。按期提供运维服务、按期第三方服务是在合同约定期内分期确认。相关签字人员通常为客户的网络信息部、宣传部等产品使用部门负责人、采购部门负责人或其委派的协助人员，有权代表客户签发验收，同时，除甲方或最终客户为涉密单位外，其他项目相关单据经相关人员签字后均经客户盖章，客户认可相关人员的签字验收行为。

综上所述，公司各类业务收入确认均会取得合理的外部证据，相关证据均已经甲方或最终客户确认，其作为公司收入确认依据完整、合规、合理。

五、公司存在验收日期早于合同签订日期的情况，2020 年、2021 年涉及金额分别为 108.62 万元、96.62 万元；存在部分验收报告无验收日期的情况，报告期内涉及金额分别为 17.26 万元、1,078.65 万元和 37.83 万元。说明验收时点早于合同签订时点的具体情况、收入确认时点，是否确认是否准确、合规；验收报告无验收日期的情况，2021 年发生金额较大的原因，结合相关合同约定情况、项目实施情况等，详细说明收入确认时点是否准确，相关收入是否真实，是否存在跨期确认收入的情形；报告期内是否存在合同签订不久即确认收入、开工后签订合同、验收时仍未签订合同的情形，如有，说明具体情况。

（一）说明验收时点早于合同签订时点的具体情况、收入确认时点，收入确认是否准确、合规

报告期内，验收时点早于合同签订时点的项目情况、收入确认时点情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同签订日期	项目验收日期	收入确认时点	收入确认金额	合同签署时间较晚原因
西安航天城第四小学	西安航天城第四小学门户网站高端定制设计项目	2021 年 3 月	2020 年 12 月	合同签订日期：2021 年 3 月	12.02	该校受预算拨付制度影响，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，且客户需求主要为全媒体群管理平台标准软件建设，实施周期较短，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作，最终于 2021 年 3 月签署合同。



客户名称	项目名称	合同签订日期	项目验收日期	收入确认时点	收入确认金额	合同签署时间较晚原因
西 京 学 院	西京学院门户网站改版及网站群升级项目	2021年4月	2020年11月	合同签订日期：2021年4月	10.38	高校受预算拨付制度影响，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，且客户需求主要为二级网站改版，实施周期较短，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作。
济 南 巨 泉 信 息 有 限 公 司	山东工艺美术学院网站群升级项目	2021年4月	2020年6月	合同签订日期：2021年4月	14.42	该项目为非直销项目，终端客户为山东工艺美术学院，受高校受预算拨付制度影响，非直销客户与学院签署销售合同的时间较长，由于学院希望能尽快运行使用，公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而终端客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作，因此，公司与甲方合同最终签署时间晚于终端客户验收通过时间。
杭 州 云 巅 信 息 有 限 公 司	兰考三院网站群建设项目	2021年4月	2020年8月	合同签订日期：2021年4月	13.57	该项目为非直销项目，终端客户为兰考三农学院，受高校受预算拨付制度影响，非直销客户与学院签署销售合同的时间较长，由于学院希望能尽快运行使用，公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而终端客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作，因此，公司与甲方合同最终签署时间晚于终端客户验收通过时间。
华 中 科 技 大 学	华中科技大学2019年网站群建设项目	2021年9月	2020年11月	合同签订日期：2021年9月	46.23	高校受预算拨付制度影响，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作。
2021 年合计					96.62	-
湖 北 大 学	湖北大学网站群系统安全提升及手机站建设项目	2020年1月	2019年12月	合同签订日期：2020年1月	27.13	高校受预算拨付制度影响，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，且客户需求主要为全媒体群管理平台标准软件建设以及数个手机站建设，个性化需求较少，客户配合度高，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作。



客户名称	项目名称	合同签订日期	项目验收日期	收入确认时点	收入确认金额	合同签署时间较晚原因
西安美术学院	西安美术学院网站群升级项目	2020年6月	2018年6月	合同签订日期：2020年6月	14.16	高校受预算拨付制度影响，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，且客户需求主要为全媒体群管理平台标准软件建设，项目实施周期短，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作。
湖北汽车工业学院	湖北汽车工业学院升级改版项目	2020年6月	2018年12月	合同签订日期：2020年6月	10.25	高校受预算拨付制度影响，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，且客户需求主要为全媒体群管理平台标准软件建设，项目实施周期短，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作。
沈阳信科有限公司	辽宁工程技术大学网站建设项目	2020年7月	2018年11月	合同签订日期：2020年7月	18.11	该项目为非直销项目，终端客户为辽宁工程技术大学，受高校受预算拨付制度影响，非直销客户与学校签署销售合同的时间较长，由于学校希望能尽快运行使用，终端客户需求主要为官网及新闻网定制化设计实施，客户配合度高，公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而终端客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作，因此，公司与甲方合同最终签署时间晚于终端客户验收通过时间。
河北美术学院	河北美术学院网站群升级项目	2020年8月	2019年12月	合同签订日期：2020年8月	9.43	高校受预算拨付制度影响，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，且客户需求主要为网站群及教师风采管理平台建设实施，客户配合度高，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作。
曲阜师范大学	曲阜师范大学门户网站改版项目	2020年11月	2019年11月	合同签订日期：2020年11月	11.13	高校受预算拨付制度影响，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，且客户需求主要为学校主网站设计开发，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作。



客户名称	项目名称	合同签订日期	项目验收日期	收入确认时点	收入确认金额	合同签署时间较晚原因
陕西天一考试服务有限责任公司（陕西招生考试信息网）	陕西招生考试信息网建设项目	2020年11月	2019年3月	合同签订日期：2020年11月	11.32	该项目为老客户复购项目，基于该客户为政府事业单位，受其预算拨付制度影响，双方合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，客户需求主要为博达网站群管理软件基础上进行功能开发，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作。
同济大学	同济大学土木工程学院教师主页系统建设项目	2020年12月	2019年12月	合同签订日期：2020年12月	7.08	高校受预算拨付制度影响，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，且客户需求主要为同济大学土木工程相关研究室网站，因此公司经过风险评估后提前立项完成项目实施，而客户无法在项目验收时完成内部采购评审工作。
2020年合计					108.62	-

如上表所示，报告期内，公司验收时点早于合同签订时点的金额分别为108.62万元、96.62万元和0.00万元，呈现逐年下降的趋势。上述客户主要为高等院校、政府等事业单位，客户的内部审批流程较为复杂，公司为了维护客户良好的合作关系和更好的满足客户实际使用需求，会基于客户的项目需求提前按照公司内部规定进行立项和项目实施，并进一步开展需求沟通、方案策划设计、项目实施等工作。同时，项目实施期间公司业务员积极督促客户同步推进相关采购审批流程，待客户履行完毕内部采购审批程序后再与公司签订合同。因此，受部分客户预算管理制度和合同审批流程影响，公司存在部分项目的验收时点早于合同同时点情形具有合理性。

依据《企业会计准则第14号-收入》第五条规定：当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

- 1、合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；
- 2、该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；
- 3、该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；
- 4、该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；



5、企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

由于在先验收后签署合同的合作模式下，尚未满足有关识别与客户订立的合同中关于“合同各方已经批准合同并承诺将履行各自义务、合同已明确合同各方与转让商品的权利义务以及企业向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”等几项必要的条件。因此，公司对上述项目以签署合同和经客户验收或取得《验收报告》等资料孰晚作为收入确认时点是谨慎、合理的，符合企业会计准则相关规定，收入确认时点准确、合规。

为了进一步规范合同签订时间及方式，公司采取了以下措施：

1、完善《收入成本管理办法》，加强已验收项目存货减值测试管理

管理办法中明确规定各期末针对已完工交付验收，但尚未签署合同的项目，单个项目逐个进行减值测试。以项目预计售价-销售费用-相关税费，确定其可变现净值，单个项目成本高于可变现净值的部分计提存货跌价准备。其中：预计售价以销售人员同客户最新拜访沟通记录、立项申请表中的预计合同额为依据。

2、完善《收入成本管理办法》，明确收入确认时间点

管理办法中明确要求收入确认时间为项目验收时间，且合同签署时间需早于项目验收时间。针对合同签署时间晚于项目验收时间的项目，要求交付人员、销售人员协调甲方针对合同具体验收条款进行客户补签验收日期，确保项目验收标准按照合同约定进行验收，确保公司收入确认规范性。

（二）验收报告无验收日期的情况，2021 年发生金额较大的原因，结合相关合同约定情况、项目实施情况等，详细说明收入确认时点是否准确，相关收入是否真实，是否存在跨期确认收入的情形；

报告期内，公司验收报告无验收日期的具体情况如下：



客户名称	项目名称	收入确认期间 ①	收入确认金额 (万元)	合同约定情况			项目实施情况				①、②、③、④日期是否属同一期间	是否跨期确认收入
				合同签订日期 ②	合同金额 (万元)	约定履行期限	立项日期	实施周期 (天)	验收报告提交 内部流程日期 ⑤	验收报告内容 所载明验收日期 ④		
保定天泰创智电子科技有限公司	河北农业大学全媒体网站群建设一期项目	2022年度	37.83	2022年12月	40.10	乙方应于合同签订之日起60个工作日内交付产品	2021年5月	596	2022年12月	2022年12月	是	否
2022年度合计												
北京市海淀区清华附中稻香湖学校	北京市海淀区清华附中稻香湖学校网站建设项目	2021年度	19.98	2021年06月	21.80	乙方应在合同签订后45个工作日内完成产品及项目成果交付。	2021年6月	192	2021年12月	2021年12月	是	否
北京大学	北京大学光华管理学院网站建设项目	2021年度	15.09	2021年06月	16.00	合同签订后45个工作日内完成网站建设工作。	2021年5月	220	2021年12月	2021年12月	是	否
苏州工艺美术职业技术学院	苏州工艺美术职业技术学院网站群升级项目	2021年度	15.04	2021年06月	17.00	合同签订后60个自然日内完成系统建设并上线试运行交付使用。	2021年5月	238	2021年12月	2021年12月	是	否
贵州中医药大学	2021年贵州中医药大学门户网站建设项目	2021年度	13.02	2021年07月	13.80	合同签订后30日历天内完成(达到验收条件)	2021年7月	163	2021年12月	2021年12月	是	否
华中科技大学	华中科技大学国际站点模板开发与服务项目	2021年度	36.79	2021年07月	39.00	未作明确约定	2021年9月	88	2021年12月	2021年12月	是	否
费县人民政府办公室	费县人民政府门户网站及专题建设项目	2021年度	16.79	2021年07月	19.80	合同签订后60个工作日内完成网站建设工作。	2021年8月	126	2021年12月	2021年12月	是	否
吉林大学	吉林大学二级网站实施四期项目	2021年度	84.91	2021年07月	90.00	签订合同之日起120天内。	2021年5月	210	2021年12月	2021年12月	是	否





客户名称	项目名称	收入确认期间①	收入确认金额(万元)	合同约定情况			项目实施情况				①、②、③、④日期是否属同一期间	是否跨期确认收入
				合同签订日期②	合同金额(万元)	约定履行期限	立项日期	实施周期(天)	验收报告提交内部流程日期③	验收报告内容所载明验收日期④		
武警部队军史馆体系建设办公室	武警部队军史馆体系“光辉历程·红色典藏”网站建设项目	2021年度	43.24	2021年07月	48.20	乙方应在合同签订后60个工作日内完成产品及项目成果交付	2021年8月	148	2021年12月	2021年12月	是	否
力坤科技有限公司	广州城市职业学院网站建设项目	2021年度	18.93	2021年08月	25.50	乙方应在合同签订后90个工作日内完成产品及项目成果交付	2021年5月	226	2021年12月	2021年12月	是	否
北京大学	北京大学地球与空间科学学院网站建设项目	2021年度	8.49	2021年08月	9.00	合同签订后30个工作日内完成网站建设、功能开发工作。	2021年8月	137	2021年12月	2021年12月	是	否
清华大学	清华大学电子工程系捐赠网站建设项目	2021年度	10.57	2021年09月	11.20	合同生效后60个工作日内完成网站建设和功能开发工作	2021年8月	143	2021年12月	2021年12月	是	否
西安市第一中学	西安市第一中学智慧校园建设一期(全媒体管理平台软件项目)	2021年度	62.70	2021年09月	72.78	合同签订之日起60日历日(完成所有项目且验收合格。)	2021年9月	83	2021年12月	2021年12月	是	否
青海建筑职业技术学院	青海建筑职业技术学院网站群建设项目	2021年度	31.16	2021年09月	38.60	按照甲方要求60日历日	2021年5月	196	2021年12月	2021年12月	是	否
晋中职业技术学院	晋中职业技术学院门户网站系统升级改造项目	2021年度	35.53	2021年10月	38.96	合同签订后2个月内;	2021年10月	73	2021年12月	2021年12月	是	否
生成树(南京)科技有限公司	杭州职业技术学院--省红十会博爱浙江阳光平台项目(平台+定制主页)	2021年度	13.57	2021年10月	15.00	乙方保证本项目在2022年2月28日前开发完成并完成安装调试。	2021年10月	70	2021年12月	2021年12月	是	否



客户名称	项目名称	收入确认期间①	收入确认金额(万元)	合同约定情况			项目实施情况				①、②、③、④日期是否属同一期间	是否跨期确认收入
				合同签订日期②	合同金额(万元)	约定履行期限	立项日期	实施周期(天)	验收报告提交内部流程日期③	验收报告内容所载明验收日期④		
重庆满阳科技公司	陆军军医大站群升级项目	2021年度	18.58	2021年10月	21.00	乙方应于合同签订之日起10个工作日内交付产品(附产品使用手册)	2021年10月	71	2021年12月	2021年12月	是	否
江苏金智教育信息股份有限公司	延边大学网站群升级项目	2021年度	17.70	2021年10月	20.00	乙方应确保项目/系统于2021年11月15日前上线试运行	2021年10月	64	2021年12月	2021年12月	是	否
南京优通信息科技有限公司	宿迁泽达职业技术学院网站群项目	2021年度	14.98	2021年10月	16.25	乙方应在合同签订后30个工作日内完成产品及项目成果交付。	2021年9月	96	2021年12月	2021年12月	是	否
福建林业职业技术学院	福建林业职业技术学院网站群管理系統延保升级服务项目	2021年度	17.52	2021年10月	19.80	合同签订之日起30个工作日内	2021年10月	42	2021年12月	2021年12月	是	否
中国电气装备集团有限公司	中国电力装备集团网站建设项目	2021年度	12.60	2021年10月	13.80	双方签订合同后15个工作日内	2021年9月	104	2021年12月	2021年12月	是	否
嘉兴学院	嘉兴学院网站群升级项目	2021年度	15.84	2021年11月	17.90	合同生效后30个工作日内	2021年10月	60	2021年12月	2021年12月	是	否
中央民族大学	中央民族大学主页改版项目	2021年度	71.68	2021年11月	75.98	合同签订后30天内完成	2021年9月	95	2021年12月	2021年12月	是	否
重庆满阳科技公司	重庆师范大学	2021年度	14.96	2021年11月	16.90	乙方应于合同签订之日起10个工作日内交付产品	2021年11月	43	2021年12月	2021年12月	是	否
郑州迈达信息技术有限公司	河南工业贸易职业学院网站群建设项目	2021年度	10.21	2021年11月	11.50	乙方应在合同签订后20个工作日内完成产品及项目成果交付	2021年11月	48	2021年12月	2021年12月	是	否



客户名称	项目名称	收入确认期间①	收入确认金额(万元)	合同约定情况			项目实施情况				①、②、③、④日期是否属同一期间	是否跨期确认收入
				合同签订日期②	合同金额(万元)	约定履行期限	立项日期	实施周期(天)	验收报告提交内部流程日期⑤	验收报告内容所载明验收日期④		
南京农业大学	南京农业大学校庆建设项目	2021年度	31.31	2021年11月	34.80	自合同签订之日起60日内完成该项目	2021年10月	65	2021年12月	2021年12月	是	否
哈尔滨怀鼎科技发展有限公司	哈尔滨医科大学二级网站批量实施项目	2021年度	11.58	2021年11月	12.28	合同签订后30个工作日内完成网站建设工作	2021年1月	304	2021年12月	2021年11月	是	否
西安交通大学	西安交通大学网站建设项目	2021年度	92.92	2021年12月	98.50	合同生效后180天内	2021年11月	43	2021年12月	2021年12月	是	否
西安交通大学	西安交通大学平台升级及门户网站改版项目	2021年度	45.85	2021年11月	48.60	合同生效后, 60天内送至西安交通大学	2021年1月	304	2021年12月	2021年12月	是	否
黑龙江大学	黑龙江大学站群升级项目	2021年度	21.15	2021年12月	23.90	合同签订后30个工作日内交货	2021年11月	43	2021年12月	2021年12月	是	否
福州大学	福州大学融媒体中心综合管理平台建设项目	2021年度	95.40	2021年12月	107.80	合同签订后45个工作日内	2021年11月	29	2021年12月	2021年12月	是	否
江西科技学院	江西科技学院网站群升级建设项目	2021年度	11.68	2021年12月	16.00	乙方应于本合同生效后20天内按本合同规定的方式提交软件光盘和/或其他软件介质及技术资料并安装全部软件	2021年11月	41	2021年12月	2021年12月	是	否
广西机电职业技术学院	广西机电职业技术学院站群管理系统采购项目	2021年度	36.79	2021年12月	39.00	自合同签订之日起10日内	2021年12月	11	2021年12月	2021年12月	是	否



客户名称	项目名称	收入确认期间①	收入确认金额(万元)	合同约定情况			项目实施情况				①、②、③、④日期是否属同一期间	是否跨期确认收入
				合同签署日期②	合同金额(万元)	约定履行期限	立项日期	实施周期(天)	验收报告提交内容内审流程日期⑤	验收报告内容所载明验收日期④		
广东茂名农林职业学院	广东茂名农林职业技术学院全媒体管理平台项目	2021年度	27.29	2021年12月	29.80	乙方应在合同签订后20个工作日内完成产品及项目成果交付。	2021年10月	64	2021年12月	2021年12月	是	否
中移建设有限公司云南分公司	临沧市人民政府网站群集约化迁移服务项目	2021年度	23.58	2021年12月	25.00	未作明确约定	2021年10月	73	2021年12月	2021年12月	是	否
江西联锐信息技术有限公司	江西中医药大学教师主页平台建设项目	2021年度	15.93	2021年12月	18.00	乙方应在合同签订后60个工作日内完成产品及项目成果交付	2021年11月	34	2021年12月	2021年12月	是	否
哈尔滨泰格豪盛科技发展有限公司	东北农业大学网站群升级项目	2021年度	17.93	2021年12月	20.00	乙方应在合同签订后30个工作日内完成产品及项目成果交付	2021年10月	72	2021年12月	2021年12月	是	否
吉林网格信息技术有限公司	长春光华学院网络安全设备采购项目合同	2021年度	8.85	2021年12月	10.00	乙方应于合同签订之日起7个工作日内交付产品	2021年12月	6	2021年12月	2021年12月	是	否
华中科技大学	华中科技大学校庆网站建设项目	2021年度	18.49	2021年12月	19.60	未作明确约定	2021年9月	112	2021年12月	2021年12月	是	否
2021年度合计			1,078.65	-	-	-	-	-	-	-	-	-
河北锋行信息技术有限公司	廊坊职业技术学院网络安全等级保护建设与整改项目	2020年度	7.52	2020年6月	8.50	乙方应于合同签订之日起30个工作日内交付产品(附产品使用手册)	2020年6月	10	2020年6月	2020年6月	是	否
内蒙古敏捷科技有限责任公司	内蒙古自治区团校网站群建设项目	2020年度	9.73	2020年10月	11.00	乙方应于合同签订之日起30个工作日内交付产品	2020年6月	191	2020年12月	2020年12月	是	否
2020年度合计			17.26	-	-	-	-	-	-	-	-	-

如上表所示，报告期内，公司验收报告无验收日期的金额分别为 17.26 万元、1,078.65 万元和 37.83 万元，涉及客户基本为高校和各级政府事业单位。根据公司制定的《项目实施相关制度》、《销售管理制度》等相关制度，项目在达到交付验收时，由项目经理与客户沟通确认客户验收通过日期，客户核对项目验收信息、验收日期等内容确认后予以签字、盖章。上述客户在对相关项目验收报告签章用印时，均已对项目验收信息、验收日期等内容确认后予以签字、盖章，客户虽未在落款处签署日期，但不影响其对验收报告内容和结果的最终确认。客户经理获取签字、盖章版验收报告后在公司内部流程中提交验收报告（上表中③），因此，提交内部流程日期仅能晚于验收报告内容所载日期（上表中④），对上述项目，客户在验收报告落款处签署的日期与验收报告载明的验收日期处于同一期间，不存在跨期情况，公司结合验收报告所载明的内容、项目实施情况、合同签署情况以及验收报告签章情况，依据《企业会计准则第 14 号-收入》相关规定，以签署合同日期和经过确认的验收报告中所载明的日期孰晚作为收入确认时点，符合企业会计准则相关规定，收入确认时点准确。

2021 年，上述客户未在验收报告落款处签署日期的发生额较大主要系受预算管理制度和寒暑假影响，高校客户一般在第四季度集中验收，同时受外部因素周期性反复影响，项目交付人员在督促客户实施项目验收时，未对验收报告落款处是否签署日期予以充分关注，导致 2021 年的发生额较大。2022 年，公司管理层关注到验收报告相关不规范情形后，立即加强对项目验收报告管理，包括但不限于完善项目验收报告模板、对交付人员进行培训以及完善《收入成本管理办法》等措施，通过上述整改措施，首次申报截止日后不存在客户未在验收报告落款处签署日期的不规范情形。



综上，虽然公司报告期各期存在客户未在验收报告落款处签署日期的不规范情形，但结合验收报告所载明的内容、项目实施情况、合同签署情况、验收报告签章情况以及期后回款情况等事实判断，客户未在验收报告落款处签署日期不影响其对验收报告日期和结果的最终确认，因此，上述验收报告不属于严格意义上无验收日期情况，相关项目的收入确认时点准确，相关收入真实，不存在跨期确认收入的情况。

（三）报告期内是否存在合同签订不久即确认收入、开工后签订合同、验收时仍未签订合同的情形，如有，说明具体情况。

1、报告期内是否存在合同签订不久即确认收入

报告期内，公司合同签订后 30 天内确认收入的前十大项目的具体情形如下：

（1）2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
1	中央民族大学	中央民大全媒体升级项目	137.02	2022-10-31	2022-12-25	2022-12-26	针对该项目，在甲乙双方达成合作意向后，公司经风险评估，于2022年10月启动立项流程，经过2个多月的项目实施，甲方于2022年12月份合同流审批完毕，同时依据合同条款甲方组织验收，并顺利通过验收。
2	中国农业银行股份有限公司济南分行	山东大学综合项目三期	84.91	2020-12-18	2022-12-30	2022-12-31	该项目为银校企业合作项目，终端客户为山东大学，受限于银行专项资金和学校、银行内部审批流程影响，合同签署时间较长，公司经风险评估后，于2020年12月启动立项进行项目实施。最终客户、甲方于2022年12月份合同流审批完毕，依据合同条款，最终客户、甲方于2022年12月份组织验收，并顺利通过验收。
3	西安交通大学	2022年西安交通大学公共信息网站群子站建设项目	81.51	2022-05-12	2022-12-25	2022-12-27	该项目为老客户站点建设复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，于2022年5月提前立项进行项目实施，经过7个多月的实施后通过验收。
4	保定天泰创智电子科技有限公司	河北农业大学全媒体网站群建设一期项目	55.53	2021-05-14	2022-12-31	2022-12-31	该项目为保定天泰创智集成大包项目，终端客户为河北农业大学，受河北农业大学预算拨付制度影响，导致非直销客户与学校签署销售合同签署时间较长，公司在与非直销客户沟通签署合同的过程中，由于学校希望能尽快运行使用，公司经风险评估后，为了避免合同签订时间影响项目推进，公司于2021年5月提前立项进行项目实施，并最终于2022年12月经客户验收通过。



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
5	临沧金腾信息产业有限公司	临沧市人民政府网站集约化管理平台升级改版及维保服务项目	52.86	2022-11-10	2022-12-20	2022-12-31	该项目为临沧金腾集成大包政企项目，最终客户为临沧市人民政府，受临沧市人民政府预算拨付制度影响，导致非直销客户与学校签署销售合同签署时间较长，公司在与非直销客户沟通签署合同的过程中，由于政府工期要求紧张，公司经风险评估，2022年11月在合同签署前进行立项投入，项目实施1个月左右经客户验收通过。
6	武汉大学	武汉大学站群系统升级项目	52.79	2022-11-07	2022-12-26	2022-12-31	该项目为老客户升级复购项目，客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后于2022年11月提前立项，由于升级产品为标准化产品，工期相对较短，经过1个月左右的实施后通过验收。
7	中国地质大学	中国地质大学2022年校庆网一批网站建设项目	51.42	2021-10-25	2022-12-28	2022-12-28	该项目为老客户复购项目，客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后于2021年10月提前立项进行项目实施，由于该项目客户内部协调时间长，最终于2022年12月经客户验收通过。
8	西北工业大学	西北工业大学全媒体网站群升级项目	49.50	2021-11-10	2022-11-14	2022-12-06	该项目为老客户复购项目，客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后于2021年11月提前立项进行项目实施，由于客户合同流程审批负责，内控环节较多，最终于2022年11月合同审批流完毕，依据合同条款甲方于2022年12月组织验收，并顺利通过验收。
9	中国农业银行股份有限公司济南分行	山东大学视频点播系统及活动管理子系统、高校预约管理系统建设项目	46.51	2021-11-17	2022-12-30	2022-12-31	该项目为银校企业合作项目，终端客户为山东大学，受限于银行专项资金和学校、银行内部审批流程影响，合同签署时间较长，公司经风险评估后，于2021年11月启动立项进行项目实施。最终客户、甲方于2022年12月份合同流审批完毕，依据合同条款，最终客户、甲方于2022年12月份组织验收，并顺利通过验收。
10	河南省科学院	河南省科学院站群建设项目	45.06	2022-09-23	2022-09-21	2022-10-13	该项目为公司政企项目，采用公司产品标准化、少量客户定制化、甲方配合程度高，从而项目工期较短，公司于2022年9月立项，10月份顺利通过验收。
合计			657.10	-	-	-	-

(2) 2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
1	西安交通大学	西安交通大学网站建设项目	92.92	2021-11-03	2021-12-14	2021-12-16	该项目为老客户站点建设复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，于2021年11月提前立项进行项目实施，经过1个多月的实施后通过验收。



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
2	云南大学	云南大学站群平台升级及技术支持服务项目	82.36	2021-10-26	2021-12-03	2021-12-15	该项目为老客户产品升级复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，于2021年10月提前立项进行项目实施，经过接近2个月的实施后通过验收。
3	福州大学	福州大学融媒体中心综合管理平台建设项目	77.88	2021-11-24	2021-12-09	2021-12-23	该项目为公司融媒体标杆项目、产品标准化程度较高。受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，于2021年11月提前立项进行项目实施，经过接近1个多月的实施后通过验收。
4	青海师范大学	青海师范大学融媒体项目	49.31	2021-11-17	2021-11-29	2021-12-08	该项目为公司融媒体标杆项目、产品标准化程度较高。受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，于2021年11月提前立项进行项目实施，经过接近1个多月的实施后通过验收。
5	西安交通大学	西安交通大学平台升级及门户网站改版项目	45.85	2021-01-21	2021-11-24	2021-12-24	该项目为老客户产品升级复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，于2021年1月提前立项进行项目实施，经过接近10个月的实施后通过验收。
6	同济大学	同济大学信息办网站批量迁移服务项目	41.79	2021-11-12	2021-12-07	2021-12-31	该项目为老客户信息化建设复购项目，双方达成合作意向后，由于客户希望尽快投入使用，公司于2021年11月提前立项。由于客户配合度高、客户需求均为标准建设需求，从而交付周期短，经过1个月左右的实施后通过验收。
7	广西机电职业技术学院	广西机电职业技术学院站群管理系统采购项目	36.79	2021-12-09	2021-12-17	2021-12-20	针对该项目，在甲乙双方达成合作意向后，公司经风险评估，于2021年12月提前立项，由于客户需求均为标准化建设，经过1个月的项目实施，甲方于2022年12月份合同流审批完毕，同时依据合同条款组织验收，并顺利通过验收。
8	南京农业大学	南京农业大学校庆网建设项目	31.31	2021-10-18	2021-12-02	2021-12-22	该项目为老客户专题建设复购项目，双方达成合作意向后，针对专题建设截止时间紧张，公司经风险评估后于2021年10月提前立项。由于专题建设大多为标准化建设需求、客户配合度高，从而交付周期短，经过1个月左右的实施后通过验收。
9	廊坊卫生职业学院	廊坊卫生职业学院门户及站群系统项目	29.38	2021-10-29	2021-12-03	2021-12-20	该项目为老客户产品升级复购项目，双方达成合作意向后，客户希望尽快投入使用，公司于2021年10月提前立项。由于客户配合度高、客户需求均为标准建设需求，从而交付周期短，经过2个月左右的实施后通过验收。



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
10	云南师范大学	云南师范大学网站群管理系统平台升级及运维服务项目	28.32	2021-10-29	2021-12-06	2021-12-07	该项目为老客户产品升级复购项目，双方达成合作意向后，客户希望尽快投入使用，公司于2021年10月提前立项。由于客户配合度高、客户需求均为标准建设需求，从而交付周期短，经过2个月左右的实施后通过验收。
合计			515.91	-	-	-	-

(3) 2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
1	中国银行股份有限公司	山东大学济南校区二期建设项目	206.25	2019-07-03	2020-12-16	2020-12-25	该项目为银校企合作项目，终端客户为山东大学，受限于银行专项资金和学校、银行内部审批流程影响，合同签署时间较长，公司经风险评估后，于2019年7月启动立项进行项目实施。最终客户、甲方于2020年12月份合同流审批完毕，依据合同条款，最终客户、甲方于2020年12月份组织验收，并顺利通过验收。
2	广东工业大学	广东工业大学一体化信息服务平台建设项目	80.47	2019-12-20	2020-12-29	2020-12-31	针对该项目，在甲乙双方达成合作意向后，公司经风险评估，于2019年12月除启动提前立项流程，甲方于2020年12月份合同流审批完毕，同时依据合同条款甲方组织验收，并顺利通过验收。
3	西安交通大学	西安交通大学信息化网站建设项目	71.70	2020-05-22	2020-12-11	2020-12-17	该项目为老客户复购项目，双方达成合作意向后，客户希望尽快投入使用，公司于2020年5月提前立项。经过7个月左右的实施，甲方于2020年12月份合同流程审批完毕后，依据合同条款组织验收，并顺利通过验收。
4	兰州财经大学	兰州财经大学全媒体升级项目	58.04	2020-03-19	2020-12-28	2020-12-31	该项目为老客户产品升级复购项目，双方达成合作意向后，客户希望尽快投入使用，公司于2020年3月提前立项。经过9个月左右的实施后通过验收。
5	山西农业大学	山西农业大学网站群系统升级项目	55.42	2020-07-21	2020-11-10	2020-12-03	该项目为老客户产品升级复购项目，双方达成合作意向后，客户希望尽快投入使用，公司于2020年7月提前立项。甲方于2020年11月份合同流程审批完毕后，依据合同条款，于2020年12月份组织验收，并顺利通过验收。
6	西安医学院	西安医学院全媒体网站群建设项目	47.83	2020-09-23	2020-11-20	2020-12-08	该项目为公司当年主推的标杆项目，双方达成合作意向后，客户希望尽快投入使用，为了避免合同签订时间影响项目推进，公司于2020年9月提前立项进行项目实施，经过3个多月的实施后通过验收。



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
7	江苏中铭慧业科技有限公司	无锡科技职业学院全媒体网站群项目	40.75	2020-10-19	2020-12-25	2020-12-27	该项目为江苏中铭慧业集成大包项目，终端客户为无锡科技职业学院，由于该学院合同流审批相对复杂，导致非直销客户与学院签署销售合同的时间较长，公司在与非直销客户沟通签署合同的过程中，由于学院希望能尽快运行使用，经三方协商及公司风险评估后，为了避免合同签订时间影响项目推进，公司于2020年10月提前立项进行项目实施，经过2个多月的实施后合同审批完毕，甲方依据合同条款组织验收，并顺利通过验收。
8	河北地质大学	河北地质大学站群建设项目	36.99	2020-09-10	2020-12-22	2020-12-28	该项目为老客户复购项目，双方达成合作意向后，客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后于2020年9月提前立项进行实施，该建设项目需要多为标准建设需要，工期相对较短，经过3个多月的实施后通过验收。
9	湖北理工学院	湖北理工学院网站群升级建设采购项目	33.10	2020-10-21	2020-12-06	2020-12-15	该项目为老客户产品升级复购项目，双方达成合作意向后，客户希望尽快投入使用，公司于2020年10月提前立项。甲方于2020年12月份合同流程审批完毕后，依据合同条款同月组织验收，并顺利通过验收。
10	巨鹏信息科技有限公司	内蒙古大学会议系统项目	31.97	2020-09-30	2020-12-28	2020-12-31	该项目为巨鹏信息大包集成项目，终端客户为内蒙古大学，受终端用户高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，导致非直销客户与学校签署销售合同的时间较长，公司在与非直销客户沟通签署合同的过程中，终端客户希望尽快投入使用，为了避免合同签订时间影响项目推进，公司进行风险评估后，于2020年9月提前立项进行项目实施，由于客户配合度高且项目要求的交付周期短，经过2个多月的实施后通过验收。
合计			662.51	-	-	-	-

2、报告期内开工后签订合同

报告期内，公司客户主要为高校、政府和医院等事业单位，前述客户的内部审批流程较长，审批流程较复杂，客户一般希望尽早投入工作，公司为了维护客户良好的合作关系和更好的满足客户实际使用需求，会基于客户的项目需求提前按照公司内部规定进行立项和项目实施，并进一步开展需求沟通、方案策划设计、项目实施等工作，同时，客户同步推进相关采购审批流程，待客户履行完毕内部采购审批程序后再与公司签订合同，因此公司存在项目的开工后签订合同情形。报告期内，公司定期评估在行项目相关合同预计签署的可能性，公司将合同签署可能性较低项目的已发生的项目成本结转至费用。

经查阅软件行业上市公司相关公开信息，软件行业上市公司普遍存在开工



后签订合同情形，具体情况如下：

上市公司	开工后签订合同的情况说明
金智教育 (上市委会议通过)	发行人主要客户为院校，由于该类客户其内部审批环节较多，流程较复杂，致使合同签订时间延迟。该类客户的大多数项目其确定性较高，一旦中标且方案确定后，客户即希望项目组尽快投入工作，避免因为合同签订时间因素影响项目周期，因此发行人存在已施工但签订合同较晚的情形。
国子软件 (已上市)	报告期内，公司存在未签订合同提前实施项目的情形，因公司客户群体主要为行政事业单位和各级各类学校，其对项目的实施周期要求较紧且其内部审批环节较多，流程较复杂，应客户要求，为避免正式签订合同后再施工导致的项目延期风险，在充分评判项目风险、项目重要性、竞争对手等因素后，方才启动项目先期投入致使合同签订时间延后。
山大地纬 (688579)	公司存在部分项目尚未签署合同即开展项目实施的情形，该类项目客户主要为人社、医保等政府部门和国家电网下属企业，项目涉及民生领域，存在启动及完成时限要求较紧，项目启动时未履行完预算、审批等流程的情况。
航天宏图 (688066)	由于公司业务开展的需要，公司对于国防、气象、海洋等领域等签约确定性较高的，客户性质主要是政府、军队项目提前进行技术开发，以便形成相应的技术积累，提高公司竞争能力，提高公司产品交付能力。另外，公司系统设计开发项目和数据分析应用服务在售前实施阶段需要配合客户进行前期需求和技术论证，了解客户的实际需求，进行技术可行性论证，以便获取相应业务。上述原因导致公司在项目未签约前需要发生成本。
普元信息 (688118)	开工后签约项目均属于延续性项目，该类项目前期由公司承担，新一期项目是前一期项目的延续，相对而言此类项目公司中标率较高，因此实际开工时间均早于合同签订时间。
赛特斯 (上市委会议通过)	由于政府机关或国有企业等客户对项目建设周期的要求较紧，且内部审批流程相对较长，应客户要求，公司进行先期投入；同时，为避免投标失败或项目延期风险，公司会在充分评判项目风险及项目重要性等商业因素后，方才启动项目的前期投入，在客户内部审批流程完成后及时签署合同，并将已完成的前期工作包含在合同服务范围内、继续履行剩余合同义务。

由上表可见，软件行业上市公司中普遍存在未签署合同先进场实施项目的情形，公司开工后签订合同的情形符合软件和信息技术服务行业惯例。

报告期内，公司开工后签订合同的前十大项目的具体情形如下：

(1) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
1	中央民族大学	中央民大全媒体升级项目	137.02	2022-10-31	2022-12-25	2022-12-26	该项目为老客户升级项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
2	东软集团股份有限公司	东莞市教育局中小学网站群管理平台建设项目	115.04	2021-08-26	2022-04-28	2022-12-21	该项目为东软集成大包项目，终端客户为东莞市教育局，受限于终端客户东莞教育局预算拨付和双方内部审批流程复杂影响，导致非直销客户与教育局签署销售合同的时间较长，公司在与非直销客户沟通签署合同的过程中，由于终端客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
3	金堆城钼业集团有限公司	金堆城钼业集团融媒体中心建设项目	271.73	2021-10-29	2021-11-01	2022-11-23	该项目甲方为大型国企，合同规模较大，预计项目周期较长，受甲方内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，但客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
4	中央音乐学院	中央音乐学院网站改版和网站群升级项目	98.89	2021-12-02	2021-12-16	2022-12-05	该项目为老客户升级项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
5	中国农业银行股份有限公司济南分行	山东大学综合项目三期	84.91	2020-12-18	2022-12-30	2022-12-31	该项目为银校合作项目，终端客户为山东大学，受限于银行专项资金和学校、银行内部审批流程影响，合同签署时间较长，由于最终客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
6	吉林大学	吉林大学二级子站批量实施项目	84.43	2022-01-24	2022-08-23	2022-11-16	该项目为老客户站点建设复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
7	西安交通大学	西安交通大学公共信息网站群子站建设项目	81.51	2022-05-12	2022-12-26	2022-12-27	该项目为老客户信息化建设复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
8	青海柴达木职业技术学院	青海柴达木职业技术学院融媒体项目	78.76	2021-12-16	2021-12-28	2022-04-20	该项目为融媒体项目标杆项目，工期要求紧张，但受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
9	中国工商银行股份有限公司广州分行	中山大学主页和新闻网建设服务采购项目	74.06	2021-11-22	2022-06-10	2022-11-02	该项目为银校合作项目，终端客户为中山大学，受限于银行专项资金和学校、银行内部审批流程影响，合同时间签署长，由于最终客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
10	国家能源集团煤焦化有限责任公司	焦化公司全媒体采编发一体化协作信息化平台项目	71.95	2022-06-08	2022-09-07	2022-12-26	该项目甲方为大型国企，受内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，但客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
合计			940.06	-	-	-	-

(2) 2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
1	中国建设银行股份有限公司长春工农大路支行	吉林大学网络综合教育平台项目	173.45	2019-09-23	2020-11-06	2021-06-28	该项目为银校企合作项目，终端客户为吉林大学，受限行专项资金和学校、银行内部审批流程影响，合同时间签署长，由于最终客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
2	山西传媒学院	山西传媒学院综合信息门户平台开发服务项目	151.79	2021-06-29	2021-07-09	2021-12-01	该项目为老客户信息化建设复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
3	中国银行股份有限公司吉林省分行	吉林大学智能机器人项目	229.18	2019-08-20	2020-05-18	2021-06-25	该项目为银校企合作项目，终端客户为吉林大学，该项目为软件销售、定制开发、第三方外采综合项目，工期要求紧张，项目难度大，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
4	中国民用航空飞行学院	中国民用航空飞行学院校园集约化网站群管理平台采购项目	132.41	2020-11-24	2020-12-02	2021-10-13	该项目为公司市场拓展重点项目，甲方受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同时间签署长，由于客户希望尽快投入使用，公司在合同签署前进行立项投入。
5	神州龙安（北京）信息服务有限公司	陕西省人民检察院工作网集约化平台建设项目	106.19	2021-08-03	2021-10-22	2021-12-24	该项目为神州龙安大包项目，终端客户为陕西省人民检察院，非直销客户中标后，由于政府事业单位受预算拨付和内部审批流程复杂影响，导致非直销客户与陕西省人民检察院签署销售合同的时间较长，公司在与非直销客户沟通签署合同的过程中，由于终端客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
6	新华三技术有限公司	安徽理工大学综合内容管理发布平台一期项目	97.35	2020-11-09	2021-10-08	2021-12-21	该项目为新华三集成大包项目，终端客户为安徽理工大学，受限于安徽理工预算拨付和内部审批流程、新华三内部审批流的影响，导致非直销客户与学校签署销售合同的时间较长，公司在与非直销客户沟通签署合同的过程中，由于终端客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
7	天津中软信息系统有限公司	新疆自治区内网建设项目	93.81	2020-11-09	2021-11-03	2021-12-29	该项目为中软集成大包项目，终端客户为新疆自治区办公厅，受限于新疆自治区预算拨付和内部审批流程、中软集团内部审批流的影响，合同签署时间较长，由于终端客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
8	西安交通大学	西安交通大学网站建设项目	92.92	2021-11-03	2021-12-14	2021-12-16	该项目为老客户复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
9	清华大学	清华大学二级网站迁移项目	91.98	2020-06-23	2020-07-02	2021-11-15	该项目为老客户复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
10	西藏职业技术学院	西藏职业技术学院新媒体建设与运营项目	91.07	2021-10-13	2021-10-22	2021-12-03	该项目为公司市场拓展重点项目，甲方受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同时间签署长，由于客户希望尽快投入使用，公司在合同签署前进行立项投入。
合计			1,173.42	-	-	-	-

(3) 2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
1	中国银行股份有限公司	山东大学济南校区二期建设项目	206.25	2019-07-03	2020-12-16	2020-12-25	该项目为银校合作项目，终端客户为山东大学，受限于银行专项资金和学校、银行内部审批流程影响，合同时间签署长，由于终端客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
2	甘南州政府	甘南州政府网站群系统建设项目	189.56	2019-09-03	2019-09-25	2020-06-29	该项目为公司政企市场拓展重点项目，受限于客户甘南州政府的预算拨付和内部审批流程，合同签署时间较长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前进行立项投入。
3	成都师范学院	成都师范学院网站群建设和宣传管理系统建设项目	114.66	2020-09-21	2020-11-8	2020-11-30	该项目为公司市场拓展重点项目，甲方受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同时间签署长，由于客户希望尽快投入使用，公司在合同签署前进行立项投入。
4	吉林大学	吉林大学二级网站实施及网站群运维监控平台建设项目	93.76	2020-07-13	2020-07-15	2020-12-07	该项目为老客户复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前进行立项投入。
5	中国人民解放军陆军指挥学院	中国人民解放军陆军指挥学院图书馆项目	84.34	2020-10-09	2020-10-21	2020-12-23	该项目为公司市场拓展重点项目，甲方受预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同时间签署长，由于客户希望尽快投入使用，公司在合同签署前进行立项投入。
6	广东工业大学	广东工业大学一体化信息服务平台建设项目	80.47	2019-12-20	2020-12-29	2020-12-31	该项目为老客户升级项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前进行立项投入。
7	中国银行股份有限公司青岛分行	青岛科技大学官网和新闻网改版项目	79.95	2020-04-23	2020-10-13	2020-12-26	该项目为银校企合作项目，终端客户为青岛科技大学，受限于银行专项资金和学校、银行内部审批流程影响，合同时间签署长，由于终端客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前进行立项投入。
8	中南民族大学	中南民族大学全媒体网站群管理系统及网站改版建设采购项目	72.22	2020-08-24	2020-11-24	2020-12-30	该项目为老客户升级项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前进行立项投入。
9	深圳职业技术学院	深圳职业技术学院智慧校园信息门户系统项目	69.72	2019-12-30	2020-03-18	2020-12-02	该项目为老客户复购项目，受高校预算拨付和内部审批流程复杂影响，合同签署时间长，由于客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前进行立项投入。
10	中国银行股份有限公司徐州	中国矿业大学教师个人主页项目	67.42	2019-11-20	2020-11-27	2020-12-25	该项目为银校企合作项目，终端客户为中国矿业大学，受限于银行专项资金和学校、银行内部审批流程影响，合同时间



序号	客户名称	项目名称	收入确认金额	立项日期	合同签订日期	验收时间	具体情况
	分行						签署长，由于终端客户希望尽快投入使用，公司经风险评估后，在合同签署前提前进行立项投入。
合计			1,058.33	-	-	-	-

3、验收时仍未签订合同的：

报告期内，公司存在验收时仍未签订合同的情形，影响金额分别为 108.62 万元、96.62 万元和 0.00 万元，呈逐年下降的趋势，具体项目情形详见本题回复之“说明验收时点早于合同签订时点的具体情况、收入确认时点”。上述客户主要为高等院校、政府等事业单位，客户的内部审批流程较长，审批流程较复杂，公司为了维护客户良好的合作关系和更好的满足客户实际使用需求，会基于客户的项目需求提前按照公司内部规定进行立项和项目实施，并进一步开展需求沟通、方案策划设计、项目实施等工作，同时，项目实施期间公司业务员积极督促客户同步推进相关采购审批流程，待客户履行完毕内部采购审批程序后再与公司签订合同。因此，受部分客户预算管理制度和合同审批流程影响，公司存在部分项目的验收时点早于合同时点情形具有商业合理性。

六、第三方产品及服务业务各类型收入确认方式下的收入分布情况，第三方产品及服务是否应按净额法确认收入。

报告期各期，第三方产品及服务为客户委托公司代为采购的非公司生产的第三方软硬件或服务，公司第三方产品及服务业务各类型收入确认方式下的收入分布情况如下：

单位：万元



业务类型	收入确认方式	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		金额	占比	占全年收入比例	金额	占比	占全年收入比例	金额	占比	占全年收入比例
第三方产品	按时点确认	784.80	77.96%	5.33%	680.72	73.62%	5.23%	217.24	58.70%	2.14%
	按时段确认	-	-	-	-	-	-	-	-	-
第三方服务	按次确认	38.15	3.79%	0.26%	99.80	10.79%	0.77%	41.88	11.32%	0.41%
	按期确认	183.69	18.25%	1.25%	144.07	15.58%	1.11%	110.97	29.99%	1.09%
合计		1,006.64	100.00%	6.83%	924.59	100.00%	7.10%	370.09	100.00%	3.64%

如上表所示，报告期内，第三方产品收入分别为 217.24 万元、680.72 万元及 784.80 万元，占全年收入比例分别为 2.14%、5.23% 及 5.33%，系公司在提供第三方产品并经客户验收时确认第三方产品收入；第三方服务收入分别为 152.85 万元、243.87 万元及 221.84 万元，占全年收入比例分别为 1.50%、1.87%及 1.51%，其中，按次提供的服务，公司在相关服务已经提供完毕并经客户验收后确认收入，而按期确认的服务收入系公司按合同约定条款为客户提供的第三方服务，公司在服务期间内分期确认服务收入。



依据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条的规定：

企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。

对于公司交易第三方产品及服务时的身份是否符合主要责任人的定义的具体分析如下：

判断事项	公司具体情况及结论
（一）企业承担向客户转让商品的主要责任	公司分别与供应商、客户签订相关购销合同，与客户签订合同时，客户通常仅约定相关产品的型号、规格等需求，并未指定公司需直接向相关品牌厂商采购，公司可综合考虑供应商资质、合同价格等因素择优选择合适供应商；供应商备货完成后，需公司项目经理组织并负责参与验收、测试工作，项目经理验收确认无误后在验收单/入库单签字，再通知并交付给客户，客户验收通过后在相关验收报告签章。因此，公司承担向客户转让第三方产品及服务的主要责任。
（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	供应商备货完成后，公司项目经理组织验收、测试，验收确认无误后，产品属于公司所有；公司将相关产品交付给客户后，如产品质量存在问题，客户直接向公司索赔。因此，公司在转让商品之前及之后承担了该商品的存货风险。
（三）企业有权自主决定所交易商品的价格	与客户签订合同时，客户通常仅约定相关产品的型号、规格需求，并未指定公司需直接向相关品牌厂商采购，亦未指定采购价格，公司可综合考虑供应商资质、合同价格等因素择优选择合适供应商，双方独立承担采购付款义务和销售收款的权利以及相应的风险。

综上，公司采购并销售第三方产品及服务主要系更好满足客户的需求并方



便提升服务，而非为赚取差价或收取的佣金及手续费，公司在向客户转让第三方产品及服务前能够控制该产品的，其交易第三方产品及服务时的身份符合主要责任人判断，因此，公司按照总额法确认相关收入符合《企业会计准则》相关规定。

七、报告期内，是否存在对同一客户提供不同类型服务的情形，各类服务是否单独签署合同；说明拆分履约义务确认收入的具体情况 & 会计处理合规性；说明是否存在合同合并、合同变更的情形及相关会计处理及依据。

（一）报告期内，是否存在对同一客户提供不同类型服务的情形，各类服务是否单独签署合同

发行人产品（项目）的分类主要为：软件及软件实施、技术服务、第三方产品及服务。为向客户提供更优质的产品 & 服务，深度匹配客户个性化、多样化业务需求，发行人以软件及软件实施为核心，并提供运维保障服务或其他专项服务同时可配套第三方产品及服务。由于部分客户基于信息化整体建设规划或自身需求，并结合资金预算等情况，选择仅购买一项产品（服务），也可将多个相同或不同类型的产品（服务）合并签订至同一份合同中，软件及软件实施、技术服务、第三方产品及服务具有紧密联系，同时，缺少其中一种业务，可以独立运行，可以作为一项单项履约义务，并在合同中单独定价。

综上所述，发行人根据客户差异化的需求提供不同的产品服务，存在向同一客户提供不同类型服务的情形，且客户根据自身需求，与发行人单独签订不同类型产品（服务）的合同或包含多种产品（服务）的整体合同。

（二）说明拆分履约义务确认收入的具体情况 & 会计处理合规性

1、报告期内，公司存在单个项目包含多种业务类型或多个相同业务类型且签署一份合同的情形，与客户签订合同后，公司根据合同约定的产品内容、定价情况和承诺条款识别单项履约义务，具体情况如下：

（1）多种业务类型的产品（或服务）签订至同一合同

报告期内，公司存在单个项目包含多种业务类型并在一份合同内进行签署的情形，单份合同包含多项承诺及履约义务。客户与公司会对合同内的不同业务进行明确约定、单独定价，并在合同条款中对不同业务类型定价单独列示，发行人可明确区分各类业务的收入金额。各项履约义务相互配套，但是不构成一揽子服务，可以明确区分，明确单独使用。发行人依据合同中约定的各项产



品或服务的内容及交付方式识别和认定单项履约义务，具体情况参见本题回复“一、结合报告期内各类业务、直销及非直销主要合同约定等，说明合同单项履约义务的识别及认定情况，各类业务按时点法或时段法确认收入的合理性。”

（2）多个相同业务类型的产品（或服务）签订至同一合同

部分客户基于信息化整体建设规划或自身需求，将多个相同类型业务整体签订合同。此类业务涉及的产品及服务具有独立区分的应用场景、独立运行的技术环境，某一产品的交付，不影响其他产品的开发、实施和部署，其他产品的开发实施过程中也不会对已交付的产品进行修改，达到预定可使用状态后即可独立实现该软件系统的功能，相互之间不具有高度关联性，且合同约定各项业务分别定价，则同一合同下的相同业务类型可识别为不同的单项履约义务。部分合同约定可分项交付使用、分项验收等，针对此类合同存在拆分合同确认收入的情况。

2、按产品、服务等业务类别说明合同中各项承诺及单项履约义务的识别及认定情况

《企业会计准则》关于单项履约义务的定义：

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第九条、第十条的规定，履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺；企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

- ①客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；
- ② 企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

- ①企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。
- ②该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。
- ③该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

报告期内，各类业务中各项承诺及单项履约义务的识别及认定情况详见本题“（一）说明合同单项履约义务的识别及认定情况”

3、报告期各期存在单个合同拆分为多个履约义务确认收入的情况，前十大拆分合同确认收入的项目具体情况如下：



(1) 2022 年度

单位：万元

序号	客户	项目名称	合同金额 (含税)	业务类型	当期收入	验收时间
1	金堆城钼业集团有限公司	金堆城钼业集团融媒体中心建设项目	128.24	软件及软件实施	113.49	2022 年 11 月
			178.81	第三方产品及服务	158.24	2022 年 11 月
2	青海柴达木职业技术学院	青海柴达木职业技术学院融媒体中心项目	89.00	软件及软件实施	78.76	2022 年 4 月
			109.00	第三方产品及服务	96.91	2022 年 4 月
3	国家能源集团煤焦化有限责任公司	焦化公司全媒体采编发一体化协作信息化平台项目	81.30	软件及软件实施	71.95	2022 年 12 月
			31.92	第三方产品及服务	28.25	2022 年 12 月
4	中央音乐学院	中央音乐学院网站改版和网站群升级项目	111.75	软件及软件实施	98.89	2022 年 12 月
			34.65	软件及软件实施	-	-
			12.20	第三方产品及服务	-	-
5	中国农业银行	山东大学综合项目三期	90.00	软件及软件实施	84.91	2022 年 12 月
			11.19	技术服务	10.56	2022 年 12 月
6	西安交通大学	2022 年西安交通大学公共信息网站群子站建设项目	86.40	软件及软件实施	81.51	2022 年 12 月
			11.10	技术服务	7.85	分期确认
7	山东理工大学	山东理工大学宣传部融媒体中心信息平台建设项目	38.90	软件及软件实施	34.62	2022 年 9 月
			0.59	技术服务	-	分期确认
			40.59	第三方产品及服务	35.92	2022 年 9 月
8	西安康恩电子科技有限公司	咸阳市中心医院融媒体一体化项目	27.84	软件及软件实施	24.63	2022 年 12 月
			50.68	第三方产品及服务	44.85	2022 年 12 月
9	云南体育运动职业技术学院	云南体育运动职业技术学院新门户网站建设项目	55.50	软件及软件实施	50.96	2022 年 4 月
			13.20	第三方产品及服务	12.45	分期确认
10	临沧金腾信息产业有限公司	临沧市人民政府网站集约化管理平台升级改版及维保服务项目	59.40	软件及软件实施	52.86	2022 年 12 月
			2.60	第三方产品及服务	2.30	2022 年 12 月
合计			1,264.86		1,089.91	

(2) 2021 年度

单位：万元

序号	客户	项目名称	合同金额 (含税)	业务类型	当期收入	验收时间
1	中国银行股	吉林大学智能机	151.00	软件及软件实施	142.45	2021 年 6 月



序号	客户	项目名称	合同金额 (含税)	业务类型	当期收入	验收时间
	份有限公司 吉林省分行	器人项目	98.00	第三方产品及服务	86.73	2021 年 6 月
2	山西传媒学院	山西传媒学院综合信息门户平台开发服务项目	168.26	软件及软件实施	151.79	2021 年 12 月
			21.70	第三方产品及服务	19.20	2021 年 12 月
3	中国民用航空飞行学院	中国民用航空飞行学院校园集约化网站群管理平台采购项目	145.00	软件及软件实施	132.41	2021 年 10 月
			29.60	第三方产品及服务	27.05	2021 年 10 月
4	西藏职业技术学院	西藏职业技术学院新媒体建设与运营项目	101.80	软件及软件实施	91.07	2021 年 12 月
			45.00	第三方产品及服务	39.82	2021 年 12 月
5	福州大学	福州大学融媒体中心综合管理平台建设项目	88.00	软件及软件实施	77.88	2021 年 12 月
			19.80	第三方产品及服务	17.52	2021 年 12 月
6	青海师范大学	青海师范大学融媒体中心项目	54.40	软件及软件实施	49.31	2021 年 12 月
			43.20	第三方产品及服务	38.23	2021 年 12 月
7	西安市第一中学	西安市第一中学智慧校园建设一期（全媒体管理平台软件项目）	31.31	软件及软件实施	29.00	2021 年 12 月
			3.60	技术服务	-	分期确认
			38.07	第三方产品及服务	33.70	2021 年 12 月
8	青海大学	青海大学国际交流处英文网站建设项目	7.30	软件及软件实施	6.89	2021 年 11 月
			58.20	第三方产品及服务	51.50	2021 年 11 月
9	中央财经大学	中央财经大学网站群管理平台升级服务采购项目合同	45.37	软件及软件实施	41.61	2021 年 6 月
			18.23	技术服务	8.60	分期确认
10	中电（陕西）数字产业发展有限公司	商洛市政府网站群升级项目	48.00	软件及软件实施	43.09	2021 年 12 月
			9.00	技术服务	-	分期确认
			3.00	第三方产品及服务	2.83	2021 年 12 月
合计			1,227.84		1,090.69	

(3) 2020 年度

单位：万元

序号	客户	项目名称	合同金额 (含税)	业务类型	当期收入	验收时间
1	甘南藏族自治州人民政府办公室	甘南州政府网站群系统建设项目	207.00	软件及软件实施	189.56	2020年6月
			16.80	第三方产品及服务	14.87	2020年6月
2	中国银行股份有限公司青岛市分行	青岛科技大学官网和新闻网改版项目	86.80	软件及软件实施	79.95	2020年12月
			65.00	技术服务	-	分期确认
			45.00	第三方产品及服务	42.01	2020年12月
3	深圳职业技	深圳职业技术学院智	74.85	软件及软件实施	69.72	2020年12月



序号	客户	项目名称	合同金额 (含税)	业务类型	当期收入	验收时间
	术学院	慧校园信息门户系统项目	5.00	第三方产品及服务	4.42	2020 年 12 月
4	中国人民银行重庆营业管理部	中国人民银行重庆营业管理部新版业务网门户网站建设项目	49.88	软件及软件实施	46.11	2020 年 12 月
			26.00	第三方产品及服务	23.01	2020 年 12 月
5	曲靖医学高等专科学校	曲靖医学高等专科学校高校全媒体管理平台建设服务	61.50	软件及软件实施	56.29	2020 年 9 月
			3.47	技术服务	0.82	分期确认
6	中国人民解放军军事检察院	中国人民解放军军事检察院网站建设项目	39.00	软件及软件实施	35.04	2020 年 12 月
			10.00	第三方产品及服务	9.11	2020 年 12 月
7	阜阳师范大学	阜阳师范大学网站群项目	34.60	软件及软件实施	32.06	2020 年 11 月
			9.64	技术服务	1.52	分期确认
			11.66	第三方产品及服务	10.32	2020 年 11 月
8	中国人民解放军陆军指挥学院	中国人民解放军陆军指挥学院学科网站建设项目	31.09	软件及软件实施	28.63	2020 年 11 月
			15.90	第三方产品及服务	14.07	2020 年 11 月
9	北京电影学院	北京电影学院网站迁移及网站群平台安全升级服务采购项目	37.51	软件及软件实施	35.39	2020 年 12 月
			30.84	技术服务	-	分期确认
			7.50	第三方产品及服务	7.08	2020 年 12 月
10	陕西煤业化工集团有限责任公司	陕西煤业化工集团有限责任公司全媒体采编发数据平台和集团 APP 项目	40.50	软件及软件实施	35.84	2020 年 12 月
			4.30	第三方产品及服务	3.81	2020 年 12 月
合计			913.84		739.61	

4、合同分拆的依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 合同分拆满足企业会计准则相关前提

报告期内，部分客户基于信息化建设程度及自身需求，将多个相同或不同类型的产品及服务签署至同一合同中，即单份合同包含多项承诺及履约义务。各项履约义务为客户提供不同的产品及服务，此类业务涉及的产品及服务具有独立区分的应用场景、独立运行的技术环境，相互之间不具有高度关联性，且合同中未承诺需整合后以组合的方式产出转让给客户，约定可分项交付使用、分项验收。某一产品的交付后，客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；该商品的交付不影响其他产品的开发、实施和部署，其他产品的开发实施过程中也不会对已交付的产品进行修改，达到预定可使用状态后即可独立实现该软件系统的功能，技术服务或硬件产品的有无不影响软件产品的独立使用，软件产品的有无也不影响技术服务或硬件产品的独立使用，



各项履约义务相互配套，但是不构成一揽子服务，可以明确区分，明确单独使用，且在合同条款中客户与公司会对不同业务进行明确约定、单独定价。根据《企业会计准则》规定，虽然公司单个项目签署的合同包含多项承诺，但是各承诺之间的业务类型可明确区分，各承诺构成单项履约义务。

因此，将前述合同中各产品及服务单独识别为一项单项履约义务符合企业会计准则规定。

（2）产品及服务单独计量单价为合同定价拆分提供了计量基础

前述合同中，客户与公司会对合同内的不同业务进行明确约定、单独定价，并在合同条款中对不同业务类型定价单独列示。公司不需要将各业务类型交易价格按照公允价值的相对比例进行分摊继而进行收入确认，而是可合理确定各履约义务的单独售价、进而依据单独售价单独计量收入。

综上，基于客户自身信息化建设的需求，发行人根据业务实质将前述合同中各产品及服务单独识别为一项单项履约义务符合企业会计准则规定，产品及服务单独计量单价为各项履约义务定价拆分提供了计量基础，并根据合同约定及客户出具的验收证明分别确认收入、结转成本，合同分拆符合《企业会计准则》的相关规定，具有合规性。

（三）说明是否存在合同合并、合同变更的情形及相关会计处理及依据。

1、合同合并

报告期内，发行人不存在合同合并的情形。

2、合同变更

（1）公司会计处理及是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则 14 号——收入》第八条，合同变更是指经合同各方批准对原合同范围或价格作出的变更。企业应当区分下列三种情形对合同变更分别进行会计处理：

1) 合同变更增加了可明确区分的商品及合同价款，且新增合同价款反映了新增商品单独售价的，应当将该合同变更部分作为一份单独的合同进行会计处理。

2) 合同变更不属于本条 1) 规定的情形，且在合同变更日已转让的商品或已提供的服务（以下简称“已转让的商品”）与未转让的商品或未提供的服务（以下简称“未转让的商品”）之间可明确区分的，应当视为原合同终止，同时，



将原合同未履约部分与合同变更部分合并为新合同进行会计处理。

3) 合同变更不属于本条 1) 规定的情形, 且在合同变更日已转让的商品与未转让的商品之间不可明确区分的, 应当将该合同变更部分作为原合同的组成部分进行会计处理, 由此产生的对已确认收入的影响, 应当在合同变更日调整当期收入。

3、报告期内发行人合同变更的情形

报告期内, 发行人存在合同变更的情形, 主要合同(原合同金额大于 50 万元)变更涉及的情形如下:

(1) 符合情形一的合同变更情况

报告期内, 公司不存在符合情形一的情况。

(2) 符合情形二的合同变更情况

报告期内, 公司不存在符合情形二的情况。

(3) 符合情形三的合同变更情况

报告期内, 发行人合同中符合情形三(合同变更部分作为原合同的组成部分)的合同变更情况如下:

序号	客户名称	项目名称	原合同金额	变更后合同金额	变更金额	合同变更原因
1	金堆城钼业集团有限公司	金堆城钼业集团融媒体中心建设项目	315.84	307.05	8.79	项目后期由于客户审价、项目结算审计的原因, 客户相应调整了与公司之前的合同价款。
2	四川省消防救援总队	四川省消防救援总队全媒体中心软硬件升级改造采购项目	246.51	240.69	5.82	项目后期由于客户审价、项目结算审计的原因, 客户相应调整了与公司之前的合同价款。
3	西安凌云数据科技有限公司	西安市人民医院(西安市第四医院)急诊管理信息系统项目	210.00	190.00	20.00	项目后期由于客户审价、项目结算审计的原因, 客户相应调整了与公司之前的合同价款。

注: 原合同金额、变更后合同金额、变更金额均为含税金额。

报告期内, 由于项目期后客户需进行审价、项目结算审计等工作, 因此与发行人就合同价款做出相应调整并签订补充协议。上述合同变更在合同变更日已转让的商品与未转让的商品之间不可明确区分, 因此, 公司已将合同变更部分作为原合同的组成部分, 按照变更后的合同金额确认收入。

综上, 报告期内由于客户审价、项目结算审计等原因, 发行人部分合同存在合同变更的情形, 其合同变更原因具有商业合理性, 会计处理符合企业会计准则的规定。



八、与收入确认相关的内控制度建立健全情况及执行有效性。

报告期内，对收入确认相关的业务流程，公司建立并运行了以下主要内部控制制度：

1、业务承接

公司制定了《销售管理制度》、《营销活动执行规范》、《销售线索管理办法》、《投标管理制度》等制度，明确了业务谈判、投标管理、销售计划、线索管理、市场开发、价格管理、售后服务等销售各环节审查审核程序。

2、合同签署管理

公司制定了《合同管理制度》、《合同评审流程》，明确了各业务类型合同评审流程、标准合同模板管理相关要求，加强对合同订立、审批、履行、变更及解除等情形的管理和控制。

3、项目实施管理

公司制定了《网站群项目过程指南》、《融媒体项目实施标准流程》、《产品出货、授权管理办法》等项目实施相关管理制度，明确了项目立项、项目实施、项目验收等项目实施管理的各关键环节审查审核程序。

4、财务管理

公司制定了《博达软件财务制度汇编》、《博达软件收入、成本确认规范》相关管理制度，明确了收入核算中的业务分类标准、收入确认条件、证据链、开票结算等关键环节审核程序。

综上，报告期内，公司建立了健全的与收入确认相关的内控制度，上述内控制度在运行过程中，除了存在部分项目的验收时点早于合同时点以及部分客户未在验收报告落款处签署日期的不规范情形外，不存在其他执行不到位的情形，且上述不规范情形并不构成对公司的收入确认相关内部控制有效性的实质影响。同时，公司已在 2022 年进一步加强规范合同签订方式及项目验收报告管理，包括但不限于完善项目验收报告模板、对交付人员进行培训以及完善《收入成本管理办法》等措施，通过上述整改措施，首次申报截止日后不存在类似的不规范情形。因此，公司已经完善收入确认相关的内部控制制度，并严格按照内部控制制度执行，相关内部控制制度健全、规范，内部控制运行有效。



【申报会计师的核查情况】

一、核查程序

我们执行了以下核查程序：

- 1、评估与收入确认相关的会计政策是否符合企业会计准则，了解、评价和测试与收入确认相关的内部控制设计及运行有效性；
- 2、获取公司的销售明细账，复核各期软件及软件实施业务的合同数量及合同金额分布情况、项目台账、各期软件及软件实施业务前十大项目的具体情况、公司验收日期早于合同签订日期的情况说明、第三方产品及服务业务各类型收入确认方式下的收入分布情况；
- 3、对报告期确认销售收入的项目，选取样本，核查与收入确认相关的单据、本期及期后客户回款情况，检查收入确认的真实性，核查是否存在未取得验收单据提前进行收入确认、通过调节验收单据时点的情形进行收入调节的情形或其他异常情形，并评价相关销售收入是否已按照公司的会计政策确认，具体的核查比例详见《问题 8.业绩增长是否可持续》二、申报会计师的核查情况（二）核查程序 6、（2）中所述；
- 4、对资产负债表日前后确认的销售收入，抽样核对经客户确认的验收单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- 5、访谈发行人财务负责人，了解发行人有关收入确认政策、合同分拆的会计处理方法制定和执行情况，分析并判断发行人相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，方法是否一贯执行；
- 6、获取发行人报告期内各类业务类型主要销售合同，查阅合同中约定的各项履约义务、收款条款、验收条款、违约条款等信息，结合业务实质、收入准则判断单项履约义务的识别及认定是否准确、时点法或时段法确认收入的合理性、是否存在合同分拆或合并的情形、收入确认时点是否谨慎；
- 7、取得发行人销售明细账，并筛选同一项目分项确认收入的具体情形；
- 8、获取并查阅报告期内发行人的主要变更合同，了解发行人对于合同变更的会计处理情况，检查合同变更的会计处理情况是否与合同约定的相关条款、《企业会计准则》的相关规定一致。

二、核查结论

- 1、公司各类业务按时点法或时段法确认收入政策合理，并严格按照收入政



策确认收入；

2、发行人已说明各期软件及软件实施业务的合同数量及合同金额分布情况，业务执行周期（如实施周期、验收周期）及其分布情况、与合同约定的差异情况，对于执行周期明显较短的，发行人已列示合同名称、合同金额、完工时点、验收时点、收入确认金额，不存在提前确认收入的情形；对于执行周期明显较长的，发行人已列示相关情况，不存在调节收入确认时点的情形及提前确认收入的情形；

3、发行人合同约定与项目执行不存在明显差异、验收日期与合同约定完成日期不存在显著差异，发行人不存在通过人为调节订单签署时间、执行期间、验收日期进而进行跨期收入调节的情况；

4、验收单的内容和格式主要由公司提供参考，甲方或最终客户依据其内控要求、验收方式、审价要求等针对公司标准模板进行调整或者直接采用，验收单视甲方类型及业务类型均已加盖客户公章或业务章，验收单均由经办人签字确认；

5、受部分客户预算管理制度和合同审批流程影响，公司存在部分验收时点早于合同签订时点的情况，具备商业合理性；公司对上述项目以签署合同和经客户验收或取得《验收报告》等资料孰晚作为收入确认时点，较为谨慎、合理，符合企业会计准则相关规定，收入确认时点准确、合规；

虽然公司报告期各期存在客户未在验收报告落款处签署日期的不规范情形，但结合其他证据综合判断，客户未在验收报告落款处签署日期不影响其对验收报告日期和结果的最终确认，经申报会计师核实，发行人以签署合同日期和经过确认的验收报告中所载明的日期孰晚作为收入确认时点，符合企业会计准则相关规定，收入确认时点准确，不存在跨期确认收入的情形；软件行业上市公司中普遍存在未签署合同先进场实施项目的情形，公司开工后签订合同的情形符合软件和信息技术服务行业惯例；

6、发行人已说明第三方产品及服务业务各类型收入确认方式下的收入分布情况，根据对公司收入确认政策的分析，公司交易第三方产品及服务时的身份符合主要责任人判断，公司按照总额法确认相关收入符合《企业会计准则》相关规定；

7、报告期内，发行人根据客户的不同需求提供多种信息化服务，存在向同



一客户提供不同类型服务的情形，客户根据自身实际需求，与发行人单独签订不同类型服务或包含多项产品或服务整体合同；发行人不存在合同合并的情形，但存在合同拆分的情形，发行人根据合同约定识别和认定各单项履约义务并分别确认收入，合同分拆符合《企业会计准则》的相关规定，发行人不存在通过合同拆分、合并以调节收入的情形；发行人存在合同变更的情形，合同变更依据充分、相关会计处理准确，符合《企业会计准则》的相关规定；

8、公司已经完善收入确认相关的内部控制制度，并严格按照内部控制制度执行，相关内部控制制度健全、规范，内部控制运行有效。



问题10. 成本核算规范性及与收入是否匹配

根据申报材料，报告期各期，发行人营业成本分别为2,539.87万元、3,431.26万元、3,824.70万元，主要由职工薪酬、项目实施采购、外购产品及服务等构成。报告期内外购产品或服务占采购总额的比例分别为20.05%、31.73%、44.15%。

请发行人说明：（1）不同业务的成本构成情况、与其主营业务收入的构成及变动趋势的一致性，各项业务中主要成本的核算及结转方式、成本核算的过程和控制的关键环节，成本核算是否准确性、完整性。（2）项目直接人工、间接人工的具体归集和分摊方法，如何将人工成本分配到具体的项目，如何保证人工成本归集的完整性、准确性；技术人员数量变动、人均薪酬情况，人均薪酬与可比公司、所在地域薪酬水平相比，是否存在差异较大的情形；结合人员数量变动情况说明人工成本占比增加的原因及合理性。（3）项目实施采购的具体内容、定价模式、结算安排，报告期各期外购服务的平均人数及人均成本，与产品或项目的对应关系；外购服务的单位成本与自有员工的单位成本是否存在较大差异，如存在，请量化分析对发行人经营业绩的影响，外购服务价格是否公允。（4）外购产品及服务的主要内容、采购价格、采购金额及占比、主要应用项目或产品、服务提供方式，结合公开市场价格、第三方资料、可比公司同类型采购等说明采购价格的公允性；说明外购产品及服务占比增加的原因，说明外采技术服务在公司业务生产过程发挥的作用以及采购产品或服务与公司经营产出成果的区别，发行人是否直接将外购产品简单加工后直接销售给客户，评估外采软件或服务的合理性和必要性，说明发行人对外购技术服务是否存在重大依赖；说明技术服务采购是否符合客户要求及约定、是否符合涉密项目要求（如有）。（5）按采购内容分别列示前五名供应商的基本情况、采购数量、采购单价、采购金额、结算方式、付款周期以及与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系等；供应商的选择标准及程序、前五大供应商变动的原因及合理性，是否存在供应商成立当年或次年即成为前五大供应商的情形及原因、合理性。（6）发行人存在成本核算不规范的情形，如2021年华中科技大学2019年网站群建设项目合同编号BD_20210901096确认收入462,264.15元，2020年结转成本152,459.07元等情形导致2020年多计成本139,237.90元，2021年少计成本152,459.07元，说明造成收入成本结转不匹配的原因，是否还存在其他不规范的情形及涉及的金额，并说明相关规范整改措施。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明对



采购真实性、公允性执行的核查方法、程序、比例和结论。

【发行人说明】

一、不同业务的成本构成情况、与其主营业务收入的构成及变动趋势的一致性，各项业务中主要成本的核算及结转方式、成本核算的过程和控制的关键环节，成本核算是否准确性、完整性。

（一）不同业务的成本构成情况

公司主要向客户提供软件及软件实施、技术服务及第三方产品及服务。报告期内，公司主营业务成本由职工薪酬、项目实施采购、外购产品及服务、其他费用构成。

报告期内，公司不同业务的成本构成具体情况如下：

1、软件及软件实施

单元：万元

构成	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,258.49	47.65%	870.56	33.32%	750.00	35.43%
项目实施采购	1,298.21	49.16%	1,675.15	64.11%	1,293.69	61.11%
外购产品及服务	26.29	0.99%	17.53	0.67%	3.83	0.18%
其他费用	57.99	2.20%	49.62	1.90%	69.39	3.28%
合计	2,640.99	100.00%	2,612.86	100.00%	2,116.91	100.00%

如上表所示，软件及软件实施的主要成本为项目实施采购、职工薪酬等。其中项目实施采购系由于公司业务存在较强的季节性分布特征，为提高投入产出，最大化经营效益，在项目集中、公司产能无法满足时，公司将部分项目的部分环节委托外协商进行实施，整个项目基于公司自主研发的核心软件产品进行，涉及外协的主要是项目具体实施和部分技术开发环节，不涉及核心技术，处于必要但非核心地位。同时，公司主要客户为高校，客户群体较为分散，公司通常会基于项目成本效益，采购本地化外协服务。职工薪酬主要为从事具体项目的实施人员的薪酬福利。报告期内，上述两项成本占总成本比例分别为96.54%、97.43%、96.81%。

2、技术服务

单元：万元



构成	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	301.83	82.15%	96.91	72.60%	106.61	71.01%
项目实施采购	61.15	16.65%	35.47	26.57%	39.27	26.16%
外购产品及服务	0.84	0.23%	0.00	0.00%	0.10	0.06%
其他费用	3.57	0.97%	1.10	0.83%	4.16	2.77%
合计	367.40	100.00%	133.49	100.00%	150.14	100.00%

如上表所示，技术服务的主要成本为职工薪酬、项目实施采购等。其中职工薪酬主要为从事技术服务等具体项目的实施人员的薪酬福利。项目实施采购系由于公司业务存在较强的季节性分布特征，为提高投入产出，最大化经营效益，在项目集中、公司产能无法满足时，公司将部分项目的部分环节委托外协商进行实施，处于必要但非核心地位。报告期内，上述两项成本占总成本比例分别为 97.17%、99.17%、98.80%。

3、第三方产品及服务

单位：万元

构成	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	0.49	0.06%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
项目实施采购	54.50	6.68%	11.62	1.70%	0.00	0.00%
外购产品及服务	761.33	93.26%	673.28	98.30%	272.82	100.00%
其他费用	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
合计	816.32	100.00%	684.90	100.00%	272.82	100.00%

如上表所示，第三方产品及服务业务的主要成本为外购产品及服务。其主要为根据项目及客户需求，配套采购第三方软硬件产品及服务。报告期内，外购产品及服务成本占总成本比例分别为 100.00%、98.30%、93.27%。

（二）与其主营业务收入的构成及变动趋势的一致性

报告期内，公司不同业务的主营业务收入与成本情况如下：

单位：万元

业务类别	项目	2022年度		2021年度		2020年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额
软件及软件实施	主营业务收入	12,248.05	8.67%	11,270.71	21.54%	9,273.17
	主营业务成本	2,640.99	1.08%	2,612.86	23.43%	2,116.91
技术服务	主营业务收入	1,474.40	79.05%	823.45	57.38%	523.21
	主营业务成本	367.40	175.23%	133.49	-11.09%	150.14
第三方产	主营业务收入	1,006.64	8.87%	924.59	149.83%	370.09



业务类别	项目	2022年度		2021年度		2020年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额
品及服务	主营业务成本	816.32	19.19%	684.90	151.05%	272.82
合计	主营业务收入	14,729.09	13.14%	13,018.75	28.06%	10,166.47
	主营业务成本	3,824.70	11.47%	3,431.26	35.10%	2,539.87

具体各业务类型收入变动率和成本变动率匹配情况说明如下：

1、软件及软件实施

2021年，软件及软件实施的收入增长21.54%，同期成本增长23.43%，两者变动趋势和变动幅度基本一致；2022年，软件及软件实施的收入增长8.67%，同期成本增长1.08%，两者变动趋势一致，但其成本变动幅度小于收入变动幅度，主要系受其主要成本中项目实施采购变动影响。其中，软件及软件实施的项目实施采购成本同比下降22.50%，系随着公司项目实施人员数量同期增长21.15%，内部产能得以提升导致项目实施采购需求减少，同时由于软件产品不断升级，更多标准化的模板得以应用，客户个性化需求相对较少，因此引致软件及软件实施的成本变动幅度小于收入变动幅度。

2、技术服务

2021年，技术服务的收入增长57.38%，同期成本下降11.09%，变动趋势相反，主要系公司销售的技术服务收入系在向客户交付了平台软件的基础上，提供年度维护服务等有偿售后服务所形成的收入，随着该项业务的发展，其规模效应逐渐显现，导致成本降低。

2022年，技术服务的收入增长79.05%，同期成本增长175.23%，两者变动趋势基本一致，但其成本变动幅度大于收入变动幅度，主要系受其主要成本中职工薪酬变动影响。其中，技术服务的职工薪酬成本同比增长211.45%，系随着项目实施数量进一步增加，公司本期为了及时响应客户服务需求同时给予客户更好的服务体验，升级了服务内容与质量，因此加大了技术服务的运营成本，投入更多技术服务人员，同时随着人均薪酬增长，导致人工成本上升，因此引致技术服务的成本变动幅度大于收入变动幅度。

3、第三方产品及服务

2021年及2022年，第三方产品及服务的收入增长分别为149.83%、8.87%，同期成本增长分别为151.05%、19.19%，两者变动幅度较大但变动趋势基本一致，主要原因为公司销售第三方产品及服务为客户委托公司代为采购的非公司



生产的第三方软硬件或服务，对于第三方产品及服务的销售定价，系根据客户对品种、规格等具体需求，在市场价格的基础上，采用一单一议的定价方式，同时公司对第三方产品及服务的采购价格也因品种、规格不同而不同，从而导致第三方产品及服务销售的收入及成本变动幅度较大。

（三）各项业务中主要成本的核算及结转方式、成本核算的过程和控制的关键环节，成本核算是否准确性、完整性

报告期内，公司各项业务以具体的销售项目作为成本核算对象，项目成本一般由职工薪酬、项目实施采购、外购产品及服务、其他费用构成。公司从项目立项时，对每个项目独立设置项目编码，按照项目编码开始核算和归集项目成本，在项目满足收入确认条件时，由对应的项目成本转入营业成本，相关项目成本流转主要以人工流程为主、系统流程为辅方式执行，其具体核算及结转方式如下：

职工薪酬即项目人工成本，包括项目人员的工资、社保、公积金等，项目人员线下填报工时并对应项目信息，经员工所在部门负责人审核，确保项目工时填报数据的准确性。人事部门每个月汇总整理每个实施、运维人员在各项目的工时记录，财务部门按照每月实际发生的职工薪酬，计入“存货-合同履约成本”。

项目实施采购，主要是基于项目工作量及项目周期预估、项目优先级水平、成本效益、公司产能周期性安排等因素，根据项目建设的具体内容和范围进行的专项采购，包括项目实施、技术外协开发、项目培训、运维驻场等技术服务，项目实施采购均与标的项目一一对应，计入“存货-合同履约成本”核算。

外购产品及服务成本，主要是在项目中为了支撑和满足公司项目正常运行及落地，帮助客户实现个性化的需求，代采非公司核心软件产品的第三方 IT 软件、云服务及硬件（服务器及服务器相关设备），外购产品及服务均对应至每个项目，通过“存货-合同履约成本”核算。

其他费用包括差旅费、折旧摊销费、办公费等项目直接相关的费用，在成本发生时对应至具体项目，通过“存货-合同履约成本”核算。

上述各项目归集的成本，在项目满足收入确认条件时，公司将对应的项目成本结转至营业成本，以确保营业成本和营业收入的匹配，其中，软件及软件实施项目、第三方产品、按次提供的第三方服务项目在经客户验收或取得《产



品签收回执》或《验收报告》等资料确认收入时结转成本；技术服务与按期提供的第三方服务项目在服务期间内分期确认收入并结转当期成本。

公司制定了《采购控制程序》、《采购管理办法》、《项目实施相关制度》、《薪酬管理制度》、《销售管理制度》、《财务管理制度》等内部控制制度对项目成本核算和关键环节进行有效控制，保证项目成本的准确计量。报告期内具体执行如下：

项目成本	成本归集、核算的关键环节管理和控制程序	财务核算过程
职工薪酬	每月人力资源部根据员工既定工资和薪酬考核统计，汇总编制工资表、考勤表并履行复核程序后递交财务部门；项目人员线下填报工时并对应项目信息，经员工所在部门负责人审核后提交给人力资源部；人力资源部每月汇总整理经审核后的每个实施、运维人员在各项目的工时记录，编制项目工时表并履行复核程序后递交财务部门。	每月末，财务经理根据人力资源部提供考勤表和审批后项目工时表进行核对，无异常后以人员项目工时作为分配标准进行项目成本分配，将与各项目相关员工的薪酬分摊至各个项目，计入存货-合同履约成本。
项目实施采购	项目部门根据项目实施方案提出采购申请，并填写采购申请单，列明项目编号、项目名称、合同额度、客户信息、产品信息、立项范围、具体实施工作量等信息，采购申请审批通过后由采购部进行采购。采购部根据采购的类型和业务性质，履行供应商评审程序后，确定合适供应商签订项目实施采购合同或订单。合同签订后，项目部门定期查验供应商服务内容和质量；实施完成后，项目经理检查验证，并由公司的测试部进行测试，对实施的数量、规格、外观、需求、质量等进行检查通过后，通知客户按规定进行验证；项目部门将采购合同/订单、验收单或结算单等原件及时提交给财务部，财务部核对无误后与供应商开票结算。	财务部根据采购合同和验收单、结算单原件等，将该项目实施采购计入存货-合同履约成本，待该项目实施采购合同对应的项目完成并经客户签收后，将该项目实施采购结转至成本。
外购产品及服务成本	项目部门根据项目实施方案提出采购申请，并填写采购申请单，列明项目信息、合同额度、采购内容、供应商信息、供应商类型选择等信息，采购申请审批通过后由采购部进行采购。采购部根据采购的类型和业务性质，履行供应商评审程序后，确定合适供应商签订合同或订单。合同签订后，项目经理需组织并负责参与现场验收工作。项目部门将采购合同/订单和验收单原件及时提交给财务部，财务部核对无误后与供应商开票结算。	财务部根据采购合同和验收单原件等，将该第三方产品或服务的成本计入存货-合同履约成本，待该第三方产品或服务对应的项目完成并经客户签收后，将该项目实施采购成本结转至成本。



项目成本	成本归集、核算的关键环节管理和控制程序	财务核算过程
其他费用	对于差旅费、办公费等，项目部门据实填报报销单据，报销单据列明项目编号、项目名称、报销内容等，按报销流程进行审批，审批后提交至财务部审批；对于折旧摊销，财务部每月末对所有与项目相关的固定资产、无形资产计算折旧、摊销金额，形成折旧摊销明细表，由财务部负责人复核。	财务部门每月根据审批完成后的费用报销单分项目进行归集，并相应计入项目“存货-合同履约成本”；每月对折旧摊销明细表等进行汇总，按当月各项目的直接人工占比将折旧摊销分摊进各项目成本，并进行相应账务处理。

公司发生的职工薪酬、项目实施采购、外购产品及服务成本以及其他费用等均按照项目进行归集，可以在不同项目间清晰归类。公司已建立完善的与项目成本相关的内控制度和核算制度，并在报告期内得到有效执行，成本核算准确、完整，公司成本核算符合行业惯例及企业会计准则的相关规定。

二、项目直接人工、间接人工的具体归集和分摊方法，如何将人工成本分配到具体的项目，如何保证人工成本归集的完整性、准确性；技术人员数量变动、人均薪酬情况，人均薪酬与可比公司、所在地域薪酬水平相比，是否存在差异较大的情形；结合人员数量变动情况说明人工成本占比增加的原因及合理性。

（一）项目直接人工、间接人工的具体归集和分摊方法，如何将人工成本分配到具体的项目，如何保证人工成本归集的完整性、准确性

发行人人工成本均为直接人工成本，项目实施人员及项目管理人员的人工成本均能够按照在各项目上耗费的工时分配至具体项目，不存在需要分摊的间接人工成本。人工成本的具体归集和分摊方法以及分配到具体项目的方式详见本题回复之“各项业务中主要成本的核算及结转方式、成本核算的过程和控制的关键环节”。

公司规定了项目实施人员工时管理相关的制度，即每月人力资源部根据员工既定工资和薪酬考核统计，汇总编制工资表、考勤表并履行复核程序后递交财务部门；项目人员线下填报工时并对应项目信息，经员工所在部门负责人审核后提交给人力资源部；人力资源部每月汇总整理经审核后的每个实施、运维人员在各项目的工时记录，编制项目工时表并履行复核程序后递交财务部门。每月末，财务部根据人力资源部提供考勤表和审批后项目工时表进行核对，无异常后以人员项目工时作为分配标准进行项目成本分配，将与各项目相关员工的薪酬分摊至各个项目，计入存货-合同履约成本。



综上，报告期各期，公司通过项目工时记录表、考勤记录表以及不同层级、部门负责人审核把关，保障工时统计的准确性，项目实施人员的工时管理均得到有效执行，项目人工均按审核后的具体项目工时进行归集和分摊，公司人工成本归集与核算体系能切实执行，保证人工成本归集的完整性、准确性。

（二）技术人员数量变动、人均薪酬情况，人均薪酬与可比公司、所在地域薪酬水平相比，是否存在差异较大的情形

1、技术人员数量变动、人均薪酬情况

报告期内发行人成本中职工薪酬为技术人员的工资、社保、公积金等，报告期内发行人技术人员的数量变动情况、人均薪酬情况如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
技术人员薪酬总额（元）	17,152,829.16	11,980,684.59	9,812,380.03
技术人员数量（人）	128	105	84
技术人员平均薪酬（元）	134,006.48	114,101.76	116,814.05

注：技术人员数量为当年各月技术人员数量平均值。

报告期内发行人技术人员平均数量分别为 84 人、105 人、128 人，随着发行人业务规模扩大逐年增加；各期平均薪酬分别为 11.68 万元、11.41 万元、13.40 万元，2020 年及 2021 年技术人员平均薪酬基本保持一致，薪酬总额随人数增长而增长，2022 年发行人为提升项目实施模块化与标准化水平，提高客户满意度，更好地激励员工，发行人着力加强技术人员团队建设，提升了技术人员薪酬水平，因此技术人员平均薪酬较 2021 年上升。

2、人均薪酬与可比公司对比情况

技术人员薪酬水平与同行业可比公司对比情况如下：

单位：元

可比公司	2022 年	2021 年	2020 年
新开普	-	-	-
开普云	152,847.13	119,077.05	139,214.63
金智教育	172,215.29	174,508.65	183,583.57
国子软件	100,947.69	91,239.27	79,824.55
致远互联	-	-	-
平均值	142,003.37	128,274.99	134,207.58
博达软件	134,006.48	114,101.76	116,814.05

注 1：同行业可比公司数据来源于招股书或定期报告；

注 2：金智教育、国子软件技术人员平均薪酬=技术人员薪酬总额/技术人员平均人数；



注 3：开普云技术人员薪酬总额根据公司当年应付职工薪酬增加额减去管理、销售、研发人员薪酬得到，致远互联仅披露年末技术人员与研发人员合计数和研发人员年平均数，无法计算技术人员人数；

注 4：同行业可比公司平均薪酬=薪酬总额/（（年初技术人员人数+年末技术人员人数）/2）；

注 5：博达软件平均薪酬=薪酬总额/各月员工人数平均值。

发行人技术人员薪酬水平低于国子软件外其他同行业可比公司，主要由于发行人产品高度标准化，开普云及金智教育产品定制化程度较高，技术人员项目实施工作更加复杂，因而薪酬水平较高。

3、人均薪酬与所在地域薪酬水平对比情况

报告期内发行人技术人员薪酬与所在地区平均薪酬水平情况如下：

单位：元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
技术人员年度平均薪酬	134,006.48	114,101.76	116,814.05
西安市城镇私营单位信息传输、软件和信息技术服务业就业人员平均工资	94,784.00	85,959.00	71,634.00

注：西安市私营单位信息传输、软件和信息技术服务业就业人员平均工资的数据取自西安市统计局。

报告期内，发行人技术人员平均薪酬高于西安市私营单位信息传输、软件和信息技术服务业就业人员平均工资，由于发行人为西安地区软件信息行业知名企业，薪酬水平相比地区平均水平较高具有合理性。

（三）结合人员数量变动情况说明人工成本占比增加的原因及合理性

报告期内营业成本中职工薪酬情况如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
营业成本-职工薪酬（元）	15,608,068.55	9,674,694.83	8,566,142.67
营业成本（元）	38,246,996.44	34,312,556.00	25,398,699.79
职工薪酬占比（%）	40.81	28.20	33.73

报告期各期，发行人的职工薪酬占营业成本比重分别为 33.73%、28.20%和 40.81%，从 2020 年到 2022 年明显上升。

随着发行人主营业务的发展，为提升项目实施模块化与标准化水平，提高客户满意度，扩大公司自身产能，发行人增加了内部实施人员，降低了对外采购外协服务的需求，项目实施采购成本比例降低，报告期各期技术人员平均数量为 84 人、105 人、128 人，团队不断扩大，各期营业成本中职工薪酬总额上升。



	2022 年		2021 年		2020 年
	人数	变动比例	人数	变动比例	人数
技术人员	128	21.90%	105	25.00%	84

发行人的职工薪酬占比提高与发行人技术人员数量增加相匹配，符合发行人经营的实际情况，具有合理性。

三、项目实施采购的具体内容、定价模式、结算安排，报告期各期外购服务的平均人数及人均成本，与产品或项目的对应关系；外购服务的单位成本与自有员工的单位成本是否存在较大差异，如存在，请量化分析对发行人经营业绩的影响，外购服务价格是否公允。

（一）项目实施采购的具体内容、定价模式、结算安排

1、项目实施采购的具体内容

项目实施采购，主要是基于项目工作量及项目周期预估、项目优先级水平、成本效益、公司产能周期性安排等因素，根据项目建设的具体内容和范围进行的专项采购，包括项目实施、技术外协开发、项目培训、运维驻场等技术服务。

2、项目实施采购的定价和结算安排

项目实施采购中，发行人采用项目计价、人月计价两种结算方式。对于项目交付标的明确、常规性工作内容占比较高、难以量化人员及时间投入的项目，通常发行人以项目计价的方式向供应商采购；对于交付标的不明确或探索性、复杂性高、但可以量化人员及时间投入的项目，通常以人月计价的方式向供应商采购，属于偶发性采购。两种结算方式的定价模式及结算安排如下表所示：

计价模式	定价模式	结算安排
项目计价模式	根据采购项目的交付标的、工作量、技术难度等具体情况，双方通过商务谈判确定采购总价。	合同签订后支付 10%-30%预付款；完成项目交付及验收后，支付 60%-85%货款；验收三个月并完成售后交接后支付 5%-10%货款。
人月计价模式	根据供应商派出的实施人员的工作年限、项目经验、专业程度等具体情况，对不同级别的实施人员的结算价格进行约定，根据其工作时间进行结算。	供应商出具费用结算单，明确项目工作量、结算总价等内容，由公司确认无误后进行结算。

报告期内，发行人两种计价模式下的外购服务金额及占比情况如下：

单位：万元



类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
项目计价	1,221.82	98.87%	1,606.17	95.24%	1,431.75	97.80%
人月计价	13.95	1.13%	80.24	4.76%	32.26	2.20%
合计	1,235.77	100.00%	1,686.41	100.00%	1,464.01	100.00%

报告期内，发行人与主要供应商（前五大供应商）通过项目计价模式，根据客户需求、项目规模、实施复杂度、实施和服务周期、议价能力等具体情况经过询价、比价，以及对供应商服务、规模进行审核，综合选定供应商，具体采购数量、采购单价、采购金额、结算方式与付款周期情况详见本题回复“五、（一）1、项目实施采购前五大供应商情况”。

发行人主要采用项目计价模式的原因主要系发行人此类采购常规性工作内容占比较高，基于其多年的技术积累与项目经验，对于项目所耗用的实施成本具有较为准确的判断，且项目交付标的明确，供应商完成实施工作后向发行人交付项目成果，此类计价模式更便于发行人控制成本。

（二）报告期各期外购服务的平均人数及人均成本，与产品或项目的对应关系

1、报告期各期外购服务的平均人数及人均成本

报告期各期，发行人人月计价模式下外购服务的平均人数及人均成本如下：

单位：万元、人

报告期各期	采购金额	平均人数	人均成本
2022 年度	13.95	0.94	14.79
2021 年度	80.24	6.16	13.04
2020 年度	32.26	2.44	13.21

注：平均人数为按照全年工作量计算的平均人数，人均成本为当期采购总额除以当期总人数。

报告期内，发行人项目模式下的项目实施采购是根据交付标的、工作量、技术难度等整体确定项目整体采购价格，合同中未对人员数量、工作时间进行具体约定，由于人员投入相关信息难以准确获取，无法测算项目计价模式下项目实施采购的平均人数与人均成本。

2、与产品或项目的对应关系

报告期内，项目实施采购均以销售项目需求进行对外采购，发行人以销售



项目为单位进行管理，将采购内容逐一对应至具体销售项目，并通过“存货-合同履约成本”在该项目下进行项目实施采购的成本归集及核算，待达到项目收入确认时将归集的成本由“存货-合同履约成本”结转至营业成本。

（三）外购服务的单位成本与自有员工的单位成本是否存在较大差异，如存在，请量化分析对发行人经营业绩的影响，外购服务价格是否公允。

1、人月计价模式下项目实施采购的成本差异情况

单位：万元

期间	项目实施采购人员 的人均支付费用	发行人技术人员人均 薪酬	人均费用差异率
	a	b	c= (a-b) /b
2022 年度	14.79	13.40	10.38%
2021 年度	13.04	11.41	14.25%
2020 年度	13.21	11.68	13.05%

由上表可知，发行人项目实施采购人员人均支付费用略高于发行人自有人员的人均薪酬。主要系在项目实施采购的在定价过程中，除考虑人工工资外，还包含供应商必要的管理和运营成本以及合理的利润空间等，因此外购技术服务平均人月单价相对较高，上表差异具有合理性。

2、项目计价模式下项目实施采购的成本差异情况

项目计价模式由于是发行人与供应商综合项目目标的具体内容、实施复杂程度、交付周期等多种因素，双方通过商务谈判确定采购目标价。该模式下，供应商仅需在规定时间内完成合同约定的实施业务，发行人对人员配置及数量不做强制性要求，此种方式避免了供应商为获取更大经济利益而影响项目整体进度，增加了项目成果交付的可靠性，在一定程度上保证发行人的利益。因此公司更多的以项目计价的模式进行采购。但由于合同中未对人员数量、工作时间进行具体约定，故无法测算项目计价模式下的具体工时成本并与直接雇佣员工的成本进行比较。其次，由于公司支付给项目实施采购供应商的费用中，包含了供应商的员工薪酬、必要的管理和运营成本以及合理的利润空间，直接雇佣员工成本是公司获取员工劳务支付的薪酬以及管理费、培训费等费用。因此，项目计价模式下项目实施采购成本与直接雇佣员工成本范围存在差异，无法直接比较。

综上所述，发行人基于项目工作量及项目周期预估、项目优先级水平、成



本效益、公司产能周期性安排等因素，通过将标准化程度较高、非公司产品类目的软件产品以及将市场化程度高的非核心、临时性、辅助性的技术服务工作通过外协的方式交由技术服务供应商完成，解决自有产能无法满足的问题。推进了项目开发进度和交付效率，实现了经营效益最大化，项目实施采购具备商业合理性。发行人在选定供应商及定价的过程中，会综合评估项目整体情况，结合供应商资质、过往合作记录、与客户需求的匹配程度、项目报价等方面，根据“质优价廉”的原则合理选择最适合项目实施的供应商，相关采购价格系综合考虑市场因素确定的公允价格。此外，报告期内随着公司经营业务的快速发展，发行人提升了项目实施模块化与标准化水平，扩大了公司内部项目的产能，增加了内部实施人员，将项目实施采购控制在合理的范围内，不会对此类供应商产生重大依赖。

四、外购产品及服务的主要内容、采购价格、采购金额及占比、主要应用项目或产品、服务提供方式，结合公开市场价格、第三方资料、可比公司同类型采购等说明采购价格的公允性；说明外购产品及服务占比增加的原因，说明外采技术服务在公司业务生产过程发挥的作用以及采购产品或服务与公司经营产出成果的区别，发行人是否直接将外购产品简单加工后直接销售给客户，评估外采软件或服务的合理性和必要性，说明发行人对外购技术服务是否存在重大依赖；说明技术服务采购是否符合客户要求及约定、是否符合涉密项目要求（如有）。

（一）外购产品及服务的主要内容、采购价格、采购金额及占比、主要应用项目或产品

报告期各期，发行人向前五大外购产品及服务供应商采购内容的主要应用项目如下：

单位：万元

2022 年						
序号	供应商名称	采购内容	销售项目名称	平均金额	采购金额	占同类采购的比例
1	医卫康（上海）信息科技有限公司	急诊急救一体化平台系统	西安市人民医院（西安市第四医院）急诊信息系统	115.04	115.04	11.78%
2	陕西鑫盛合科工贸有限公司	媒体资源管理系统、存储系统、摄像机等	金堆城铝业集团融媒体中心建设项目、河南农业大学融媒体中心建设项目等	21.25	84.99	8.70%



2022 年						
序号	供应商名称	采购内容	销售项目名称	平均金额	采购金额	占同类采购的比例
3	北京恒星科通科技发展有限公司	立式触控一体机、图文编辑工作站	青海柴达木职业技术学院融媒体项目	71.24	71.24	7.29%
4	陕西迪众电子科技有限公司	服务器、柜机、硬盘等	金堆城铝业集团融媒体中心建设项目、江西博冠餐饮管理有限公司湖北分公司系统采购项目等	7.63	53.38	5.46%
5	西安启脉信息技术有限公司	内容维护及商城功能技术服务、人事招聘系统、党建教育培训系统等	《中国故事》网站设计与开发项目、广州医科大学附属市八医院人事招聘系统及页面改版项目、西北妇女儿童医院党建学习系统项目等	10.17	50.86	5.21%
	小计	-	-	-	375.51	38.44%
2021 年						
序号	供应商名称	采购内容	销售项目名称	平均金额	采购金额	占同类采购的比例
1	北京领祿科技有限公司	录音外围设备采购	北京信息科技大学新校区室内外信息发布系统及学术报告厅—校园文化阵地建设项目	50.67	50.67	6.46%
2	西安启脉信息技术有限公司	党建系统、信息服务平台、质控信息采集系统	青海大学国际交流处英文网站建设项目、昌吉职业技术学院昌吉州职教联盟产教信息服务融合平台项目、成都大学附属医院质控中心网站建设项目	16.40	49.21	6.28%
3	西安江易路电子科技有限公司	摄像设备、大屏显示器等	青海师范大学融媒体项目	41.67	41.67	5.32%
4	西安雄盛光电有限公司	大屏显示器、显示控制器、配电柜等	四川省消防救援总队全媒体中心软硬件升级改造采购项目	41.59	41.59	5.31%
5	成都市爱科科技实业有限公司	服务器、虚拟化软件	西藏职业技术学院新媒体建设与运营项目	38.05	38.05	4.85%
	小计	-	-	-	221.20	28.22%
2020 年						
序号	供应商名称	采购内容	销售项目名称	平均金额	采购金额	占同类采购的比例
1	南京云问网络科技有限公司	云问智能问答机器人软	吉林大学智能机器人项目	36.58	36.58	9.97%



2022 年						
序号	供应商名称	采购内容	销售项目名称	平均金额	采购金额	占同类采购的比例
	公司	件				
2	阿里云技术有限公司	云服务器、云安全中心	宁夏医科大学附属总医院阿里云服务器安全服务、海南省人民医院内外网网站改版项目、亚洲大学联盟（AUA）网站改版项目、成都中医药大学附属医院中医药高层次人才培养基地门户网站项目等	2.15	21.46	5.85%
3	上海申石软件有限公司	身份管理软件	中国人民银行重庆营管部新版业务网门户网站建设项目	19.91	19.91	5.42%
4	北京银景科技有限公司	知识自动化智能引擎系统	中国人民解放军陆军指挥学院图书馆项目	15.93	15.93	4.34%
5	陕西新浪潮影视文化传播有限公司	网站课程录制与后期制作	陕西省中医药研究院中医药发展服务中心网站建设相关系统采购项目	7.69	15.37	4.19%
	小计	-	-	-	109.25	29.76%

注：上表中列示平均金额系当期发行人与该供应商签订的单个合同平均金额，平均金额=采购金额/采购合同数量。

（二）外购产品及服务的服务提供方式，结合公开市场价格、第三方资料、可比公司同类型采购等说明采购价格的公允性

发行人根据项目情况提出采购申请，并填写采购申请单，列明项目信息、合同额度、采购内容、供应商信息、供应商类型选择等信息，采购申请审批通过后由采购部进行采购。采购部根据采购的类型和业务性质，履行供应商评审程序后，确定合适供应商签订合同或订单。合同中约定产品名称、交付时间地点、质量标准、付款方式等，相关供应商需按合同约定的时间和形式向发行人提交产品及工作成果。

外购产品及服务采购，主要是在项目中为了支撑和满足公司项目正常运行及落地，帮助客户实现个性化的需求，代采非公司核心软件产品的第三方 IT 软件、云服务及硬件（服务器及服务器相关设备）。通过供应商公开信息查询等方式，公司未能查阅到相关供应商向其他客户结算价格的相关数据。通过对发行人主要供应商的访谈确认，主要供应商与公司业务结算的价格与其他客户结算价格不存在明显差异。同时，软件及信息技术行业中，软件及硬件供应充足，



外购产品及服务属于行业惯例，报告期内，受客户个性化需求影响，通常无公允的可比市场价格可供参考。公司通常会综合考虑项目需要、服务能力、价格等多重因素，依据公司《采购控制程序》《供应商开发和准入指南》《外采产品及服务采购管理办法》，通过价格比较来确定供应商，以确保采购价格公允。公司对外采购产品及服务通常会根据行业经验，参考同类项目水平，选择多家供应商进行询价，各供应商报价均在合理的价格区间，不存在显著差异的情况，公司采购价格具有公允性。

（三）外购产品及服务占比增加的原因

由于各高校客户需求存在多样性，发行人为确保项目整体交付，帮助客户实现个性化的需求，会为客户向拥有特定产品或服务的供应商代采硬件、软件或服务。发行人在保持着全媒体内容管理平台及相关服务稳步发展的同时，融媒体生产平台以及大型综合类项目量增加，融媒体在高校、政企等行业渗透率不断提升，如 2021 年的金堆城钼业集团融媒体中心建设项目、青海师范大学融媒体项目、福州大学融媒体中心综合管理平台建设项目等，2022 年的河南农业大学融媒体建设项目、金堆城钼业集团融媒体中心建设项目、青海柴达木职业技术学院融媒体项目、咸阳市中心医院融媒体一体化项目、烟草公司渭南市公司融媒体一体化平台建设项目等，导致软件及软件实施收入逐年增加。项目量的增加导致软件、硬件、专项技术服务等第三方产品及服务采购需求增加。

（四）说明外采的技术服务在公司业务生产过程发挥的作用以及采购产品或服务与公司经营产出成果的区别，发行人是否直接将外购产品简单加工后直接销售给客户

外购产品及服务采购，主要是在项目中为了支撑和满足公司项目正常运行及落地，帮助客户实现个性化的需求，代采非公司核心软件产品的第三方 IT 软件、云服务及硬件（服务器及服务器相关设备）。公司对于非专业领域的环节进行外采，主要是为了提升项目收益率、有利于节约成本、缩短实施周期，一方面保证将资源集中于核心技术及软件产品的研发，不断提高公司软件产品的功能性和通用性，另一方面可以增加用工灵活度，提高项目实施效率，更好地满足客户需求。

公司依托自主研发的全媒体内容管理平台和融媒体内容生产平台两个核心产品体系，主要面向高校、政府、企业、医院等大型组织，提供软件产品及软



件实施、平台运维类技术服务。全媒体内容管理平台主要应用于大型组织数字内容的发布和管理需求，为大型组织建立统一管理平台，高效、安全地实现内容与资源的审核、互通、存储、共享、发布与展示，促进大型组织内部信息互通与外部信息展示交流。融媒体内容生产平台主要针对大型组织宣传内容的采编审等生产过程，为新闻宣传采编活动提供信息化平台解决方案，实现客户新闻采编工作线上化、标准化、专业化，生产成果可通过网站、APP、小程序、融媒大屏等展现。子站建设解决方案主要是提供基于全媒体平台之上的子站建设运维、子站页面设计、子站交互应用开发等服务，提供网站数据迁移、在线智能问答、问卷互动、预约查询等服务。内容大数据解决方案主要针对数字内容深度挖掘，结合行业特点提供内容在线预检、内容安全跟踪处置、内容安全扫描等多场景解决方案。技术服务为主要产品平台及子产品提供运行保障支持、故障处置、漏洞修复、内容安全扫描等服务，全方位保证平台的稳定性和安全性。软件和信息技术服务行业的企业中外购产品及服务的情况较为常见，为了满足客户个性化的需求，公司会向具备能力的供应商采购非公司核心业务领域的软件产品或服务，公司此类采购具有辅助性的特点，不属于公司经营范围，并非公司的核心业务，不存在将外购产品简单加工后直接销售给客户。

（五）外采软件及服务的合理性和必要性

报告期内，发行人外购产品及服务的原因主要为：

- 1、部分客户存在个性化程度较高的需求以及根据客户需求配套购买的其他软件产品，发行人综合考虑项目实施的复杂程度、实施服务范围、实施难易程度、以及成本效益等因素选择对外采购软件及服务；
- 2、发行人客户主要为各地的高等院校、政企、医院等，销售区域覆盖全国，客户地域分布广泛且集中度较低，外采软件及服务能及时响应和跟踪客户需求，提高客户满意度。

此外，在软件和信息技术服务行业的企业中外购产品及服务的情况较为常见，同行业可比公司外购产品及服务的具体情况如下：

公司名称	营业成本构成
开普云	直接人工、外购产品及服务、其他项目费用
新开普	直接材料、直接人工、制造费用
金智教育	人工成本、外购软件、外购服务、外购硬件、其他费用



公司名称	营业成本构成
国子软件	职工薪酬、差旅费用、外购软件及服务、外购硬件、其他费用
致远互联	员工薪酬、外包服务、商品采购、第三方产品

综上，发行人考虑客户项目周期、自身经验、实际需求、以及成本效益等多种因素选择对外采购产品及服务，满足客户需求，具有商业合理性，符合行业惯例。

（六）发行人对外购技术服务供应商不存在重大依赖

1、发行人在自有核心软件产品和服务的基础上采购服务

报告期内，发行人客户主要为各地的高等院校、政企、医院等，销售区域覆盖全国，客户地域分布广泛且集中度较低，为及时响应和跟踪客户需求，同时节省成本、提高效率，发行人通常就近与客户所在地的供应商或部分长期合作的供应商合作。发行人在自有核心软件产品和服务的基础上采购服务，该服务在项目实施过程中并非发挥关键或核心作用。

2、市场中相关供应商数量众多，充分竞争

市场中提供同类型技术服务的供应商数量众多，充分竞争，替代性较强，发行人采购技术服务，可选择的供应商范围广泛，发行人对相关外购技术服务供应商不存在重大依赖。

3、外购技术服务供应商与发行人之间不存在关联关系，外购技术服务价格公允、合理

报告期内，发行人根据《采购控制程序》《供应商开发和准入指南》《外采产品及服务采购管理办法》等内部控制制度，组织合格供应商进行议价比选，根据“质优价廉”原则合理选择供应商。报告期内，外购技术服务供应商与发行人之间不存在关联关系，发行人对外采购服务的价格公允、合理。

4、发行人经验丰富，拥有专业化人才

发行人深耕高校数字内容与信息服务建设领域，积累了丰富的项目运营与建设案例，在市场营销、售前支持、方案定制、项目孵化、项目实施与交付、售后服务等关键业务节点，拥有高度专业化的人才梯队，不存在对外购技术服务供应商的重大依赖。

（七）说明技术服务采购是否符合客户要求及约定、是否符合涉密项目要求



软件及信息技术行业对外采购产品及服务为行业通常做法，客户更加关注产品或服务的开发及使用效果。公司相关业务合同不存在限制第三方产品及服务采购的约定，第三方产品及服务主要为根据项目及客户委托，公司代为采购的非公司生产的第三方软硬件或服务。对于第三方产品及服务的销售定价，系根据客户对品种、规格等具体需求，在市场价格的基础上，采用一单一议的定价方式进行的采购。

根据相关法律法规规定，除营业执照外，从事前述业务不存在需取得政府部门其他批准才可开展经营的情形，无特殊资质要求。为保证服务业务的质量，发行人在选择供应商前将查验其持有的其营业执照、完税证明等资料，以确认其合法存续且实际经营，要求供应商提供过往从事相关业务的证明材料，确保供应商具备从事相关业务的经验。发行人将基于项目的实际需要，在充分评估供应商业务能力、主体资格后选择符合条件的供应商。

截至本问询函回复出具之日，公司与客户不存在因对外采购服务而发生诉讼、仲裁纠纷的情形。报告期内公司已完成的涉及对外采购服务的项目中，公司向客户提供的产品或服务满足客户的需求，均得以正常验收通过。

报告期内，公司承接的项目不涉及《中华人民共和国保守国家秘密法》《涉密信息系统集成资质管理办法》等法律法规规定的涉密信息系统集成项目，不存在法律法规规定的强制保密情况。公司采购服务或劳务亦不涉及涉密环节或涉密内容，与相关客户不存在因服务采购引发的保密方面的诉讼、仲裁等争议或纠纷情形。

五、按采购内容分别列示前五名供应商的基本情况、采购数量、采购单价、采购金额、结算方式、付款周期以及与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系等；供应商的选择标准及程序、前五大供应商变动的原因及合理性，是否存在供应商成立当年或次年即成为前五大供应商的情形及原因、合理性。

（一）按采购内容分别列示前五名供应商的基本情况、采购数量、采购单价、采购金额、结算方式、付款周期以及与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系等

1、项目实施采购前五大供应商情况



报告期内，发行人项目实施采购前五大供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	股权结构	实际控制人	注册资本	成立时间	注册地址	经营范围	合作开始时间
1	若神（上海）信息技术服务中心	杨继生 100%	杨继生	50 万元人民币	2019-06-24	上海市崇明区绿华镇新建公路 799 号 2 幢 1 层 189-1441 室（上海绿华经济开发区）	从事信息、数据、软件、计算机、网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让，企业管理咨询，广告设计、制作、代理、发布，会务服务，计算机系统集成服务，平面设计，网站建设，电子产品、计算机软硬件、通讯器材的销售。（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）。	2019 年
2	西安启脉信息技术有限公司	张涛 65%， 杨海波 35%	张涛	500 万元人民币	2018-12-29	陕西省西安市曲江新区翠华路 1688 号创客大街 1909 室	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；网络与信息安全软件开发；广告设计、代理；广告发布；会议及展览服务；软件开发；数据处理和存储支持服务；信息系统集成服务；网络技术服务；平面设计；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备零售；企业管理咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（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，具体经营项目以审批结果为准）。	2020 年
3	西安驰越网络信息技术有限公司	冯红叶 100%	冯红叶	100 万元人民币	2016-11-10	陕西省西安市雁塔区锦业路 88 号锦尚名城 1-1301 室	计算机网络工程的设计、施工；计算机信息系统集成；互联网信息技术服务；计算机软硬件的研发、销售；计算机技术服务、技术开发、技术转让；手机软件的开发。企业管理咨询、商务信息咨询；企业品牌管理；市场营销策划、市场信息咨询与调查；（不得从事社会调研、社会调查、民意调查、民意测验）。（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）。	2019 年
4	西安秦基软件科技有限公司	杨刚刚 90%， 负倩 10%	杨刚刚	500 万元人民币	2012-02-20	陕西省西安市碑林区南二环东段 561 号长安大街 3 号 1 号楼 C 座 404 室	计算机软件开发、销售、技术咨询、技术服务；网站建设、设计；计算机系统集成；计算机网络工程、监控工程、弱电工程的设计、施工及技术咨询；光纤传输设备及配件、网络设备、监控产品的销售；工艺品、鲜花、绿植	2019 年



序号	供应商名称	股权结构	实际控制人	注册资本	成立时间	注册地址	经营范围	合作开始时间
5	西安和谐网络科技有限公司	王来 60%, 刘改 40%	王来	50 万元人民币	2009-09-17	西安经济技术开发区明光路 166 号西安工业设计产业园 7 号楼 0108 室	的销售、租赁；礼仪庆典服务；展示展览服务；文化艺术交流活动的组织、策划。（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）。	2019 年
6	西安聚力企业形象设计公司	宁燕 95%, 马振航 5%	宁燕	300 万元人民币	2011-05-19	陕西省西安市雁塔区太白南路 191 号崇立金世园 1 幢 10608 室	一般经营项目：计算机软硬件的开发、销售及技术服务；计算机网络工程、监控工程的设计、施工；电脑平面设计、企业形象设计、市场调研、企业营销策划、展览展示服务、礼仪庆典策划服务、会议服务、商务信息咨询等服务；广告的设计制作、发布、代理。（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）。	2019 年

注：上表公司信息为经国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道检索后得到的查询结果，但经实地访谈了解到，若神（上海）信息技术服务中心实际由西安启脉信息技术有限公司实控人张涛控制，按照实质重于形式，前述两公司按同一实际控制人处理。



报告期内，发行人项目实施采购前五大供应商的采购数量、采购单价、采购金额、结算方式与付款周期情况如下：

单位：万元

2022 年						
序号	供应商名称	采购数量	平均金额	采购金额	占同类采购的比例	结算方式与付款周期
1	若神（上海）信息技术服务中心	65	1.73	112.34	9.09%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
	西安启脉信息技术有限公司	39	1.70	66.30	5.37%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
	合计	104	1.72	178.65	14.46%	-
2	西安聚力企业形象设计有限公司	137	1.00	137.65	11.14%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
3	西安秦基软件科技有限公司	177	0.70	123.80	10.02%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
4	西安和谐网络科技有限公司	215	0.45	96.11	7.78%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
5	西安驰越网络信息技术有限公司	69	1.28	88.03	7.12%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
	小计	702	0.89	624.23	50.51%	-



2021 年						
序号	供应商名称	采购数量	平均金额	采购金额	占同类采购的比例	结算方式与付款周期
1	西安秦基软件科技有限公司	162	1.58	255.94	15.18%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
2	若神（上海）信息技术服务中心	99	1.33	131.18	7.78%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
	西安启脉信息技术有限公司	7	10.69	74.85	4.44%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
	合计	106	1.94	206.04	12.22%	-
3	西安聚力企业形象设计有限公司	195	1.00	194.62	11.54%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
4	西安驰越网络信息技术有限公司	53	3.23	171.43	10.17%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
5	西安和谐网络科技有限公司	192	0.74	142.28	8.44%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
	小计	708	1.37	970.30	57.54%	-
2020 年						
序号	供应商名称	采购数量	平均金额	采购金额	占同类采购的比例	结算方式与付款周期



1	若神（上海）信息技术服务中心	141	1.93	271.76	18.56%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
	西安启脉信息技术有限公司	4	20.97	83.87	5.73%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
	合计	145	2.45	355.63	24.29%	-
2	西安驰越网络信息技术有限公司	40	5.18	207.32	14.16%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
3	西安秦基软件科技有限公司	70	1.79	125.13	8.55%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
4	西安和谐网络科技有限公司	117	1.02	119.71	8.18%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
5	西安聚力企业形象设计有限公司	71	0.98	69.92	4.78%	电汇方式，在订单签订后，支付项目费用的 20%；项目最终验收完成后支付项目费用的 70%；项目最终验收完成 3 个月后，支付项目费用的 10%
	小计	443	1.98	877.71	59.95%	-

注 1：上表公司信息为经国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道检索后得到的查询结果，但经实地访谈的情况了解到，若神（上海）信息技术服务中心实际由西安启脉信息技术有限公司实控人张涛控制，按照实质重于形式，前述两公司按同一实际控制人处理；

注 2：上表中列示采购数量系当期发行人向该供应商的采购金额涉及的采购合同数量，平均金额=采购金额/采购合同数量。

报告期内，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东与上述项目实施采购供应商之间不存在关联关系。

2、外购产品及服务采购前五大供应商情况

报告期内，发行人外购产品及服务采购前五大供应商基本情况如下：



序号	供应商名称	股权结构	实际控制人	注册资本	成立时间	注册地址	经营范围	合作时间
1	西安启脉信息技术有限公司	张涛 65%，杨海波 35%	张涛	500 万元人民币	2018-12-29	陕西省西安市曲江新区翠华路 1688 号创客大街 1909 室	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；网络与信息安全软件开发；广告设计、代理；广告发布；会议及展览服务；软件开发；数据处理和存储支持服务；信息系统集成服务；网络技术服务；平面设计；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备零售；企业管理咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第二类增值电信业务；互联网信息服务。（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，具体经营项目以审批结果为准）。	2020 年
2	南京云间网络科技有限公司	北京云间网络科技有限公司 100%	王清琛	2000 万元人民币	2013-08-09	南京市鼓楼区建宁路 65 号 2 楼 203 室	计算机软硬件设计、开发、销售；计算机系统开发与集成；网络系统工程设计与安装；智能网络控制系统设备设计与安装；计算机技术支持、技术服务、技术咨询；网站建设；网络产品销售。（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）。	2020 年
3	医卫康（上海）信息科技有限公司	喻平 95%，施勇 5%	喻平	1001 万元人民币	2019-08-09	上海市浦东新区宏祥北路 83 弄 1-42 号 20 幢 118 室	从事信息科技、电子科技、计算机领域内的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询，计算机软件开发，计算机网络工程，计算机系统集成，图文设计制作，商务信息咨询、电子商务（不得从事金融业务），计算机、软件及辅助设备的销售。（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）。	2022 年
4	陕西鑫盛合科工贸有限公司	张刚 70%，宋波 30%	宋波	500 万元人民币	2013-12-04	陕西省西安市碑林区雁塔北路 74 号东新科贸 A 座 1 楼东排一号	一般项目：日用电器修理；机械电子设备销售；照相机及器材销售；照相机器材及望远镜批发；文化用品设备出租；照相器材及望远镜零售；集贸市场管理服务；租赁器具活动；摄影扩印服务；日用产品修理；家用电器销售；家用视听设备销售；摄像及视频制作服务；办公用品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；办公设备销售；文具用品批发；日用百货销售；专用设备修理；体育用品及器材批发；文具用品零售；家具销售；办公设备耗材销售；办公设备租赁；机械设备租赁；运输设备租赁服务；计算机及办公设备维修；办公设备租赁服务；信息技术咨询服务；家具零配件销售；日用品销售；数字内容制作服务（不含出版发行）；通用设备	2021 年



序号	供应商名称	股权结构	实际控制人	注册资本	成立时间	注册地址	经营范围	合作时间
							修理；计算机软硬件及辅助设备零售；电影摄制服务；照明器具生产专用设备销售；音响设备销售；移动通信设备销售；广播电视传输设备销售；电池销售；计算机设备销售；教学用模型及教具销售；电子产品销售；软件销售；终端测试设备销售；制冷、空调设备销售；电池零配件销售；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；家具安装和维修服务；乐器维修、调试；广播电视设备专业修理；租赁服务（不含许可类租赁服务）；计算机及通讯设备租赁；广播影视设备销售；体育用品及器材零售；网络技术服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能通用应用系统；数据处理和存储支持服务；计算机系统服务；网络与信息安全软件开发；智能控制系统集成；卫星导航多模增强应用服务系统集成；信息系统运行维护服务；数字视频监控系统销售；消防器材销售；智能基础制造装备销售；信息系统集成服务；仪器仪表修理；电气设备销售；通讯设备销售；仪器仪表销售；五金产品零售；人工智能应用软件开发；物联网技术服务；专业设计服务；网络设备销售；组织文化艺术交流活动；广告设计、代理；礼仪服务；会议及展览服务；文艺创作；广播电视设备制造（不含广播电视传输设备）；软件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	
5	北京恒星科技发展有限公司	王佳 94.34% ，刘军 5.66%	刘军	1000 万元人民币	2003-03-10	北京市顺义区林河经济开发区林河大街 22 号院 1 号楼 2 层 201 室（科技創新功能区）	通信设备领域内、应急广播设备领域内、IP 广播设备领域内、隧道广播设备领域内、调频广播领域内、广播电视监测设备领域内、智能机器人领域内、办公自动化设备领域内、广播系统软件领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术推广、技术培训；计算机系统集成服务；软件开发；专业承包；销售自行开发后的产品、通讯设备、专用设备、计算机、软件及辅助设备、五金交电、电子产品、机械设备、文化用品、体育用品（不含弩）。（市场主体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；不得从事国家和本市产业政策部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从国家本市产业	2021 年



序号	供应商名称	股权结构	实际控制人	注册资本	成立时间	注册地址	经营范围	合作时间
6	陕西迪众电子科技有限公司	刘海成 100%	刘海成	508 万元人民币	2018-04-02	陕西省西安市碑林区雁塔路中段 17A 心晴雅苑 4 号楼 3D	政策禁止和限制类项目的经营活动)。 电子产品、计算机软硬件的研发、销售；计算机网络信息科技领域内的技术服务、技术咨询；计算机信息系统集成；网页设计；办公用品的销售；计算机网络工程、安防监控工程、楼宇智能化工程、机房工程的设计、施工。(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)。	2019 年
7	北京领祎科技有限公司	许长亮 98.7578%，潘瑞英 1.2422%	许长亮	805 万元人民币	2007-06-19	北京市昌平区北清路 1 号院 6 号楼 9 层 2 单元 1010	技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询、技术推广；应用软件服务(不含医用软件)；计算机系统服务；制作、代理、发布广告；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、建筑材料、五金交电、仪器仪表、工艺品、体育用品、文具用品、针纺织品、日用品、化工产品(不含危险化学品)、汽车配件、医疗器械(I 类)。(市场主体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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动)。	2021 年
8	西安江易路电子科技有限公司	宁向军 98%，景新程 2%	宁向军	500 万元人民币	2016-07-06	陕西省西安市碑林区雁塔路中段甲字 16 号东新科贸 C 楼 贰层 C2-3 室	计算机软硬件、耗材的研发、维修、销售、档案的修复、通讯设备及电子产品的研发、销售；网络系统集成工程的设计、施工；网页设计；显示屏系统工程、安防监控系统工程、音响视频系统工程的设计及施工；楼宇自动化工程的设计、施工；机电设备的安装、销售；室内外装饰装修工程的施工；家具、家用电器、日用百货、酒店用品、塑料制品、文体用品、办公用品、文化用品、工艺品、旅游纪念品、土特产品、预包装食品、茶具的销售。(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)。	2021 年
9	西安雄盛光电有限公司	杨有芳 80%，李艳东 20%	杨有芳	500 万元人民币	2015-06-16	陕西省西安市莲湖区开远半岛广场商业楼 1-10202 室	一般项目：显示器件销售；音响设备销售；移动通信设备销售；对外承包工程；冶金专用设备销售；移动终端设备销售；承接总公司工程建设业务；机械零件、零部件销售；电力设施器材销售；信息安全设备销售；网络设备销售；卫星移动通信终端销售；机械设备销售；五金产品批发；计算机软硬件及辅助设备批发；电气设备销售；通讯设备销售；广播影视设备销售；仪器仪表销售；电子元器件批发；光伏设备及元器件销售；家用视听设	2021 年



序号	供应商名称	股权结构	实际控制人	注册资本	成立时间	注册地址	经营范围	合作时间
							备销售；灯具销售；建筑装饰材料销售；互联网设备销售；配电开关控制设备销售；光纤通信设备销售；光纤销售；光缆销售；光电子器件销售；供应用仪器仪表销售；工业控制计算机及系统销售；工业自动控制装置销售；电子专用设备销售；电子真空器件销售；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用材料销售；电子测量仪器销售；电容器及其配套设备销售；电气信号设备销售；电气机械及器材销售；集成电路芯片及产品销售；半导体材料销售；电工仪器仪表销售；集成电路器件销售；电子元器件销售；集成电路销售；电子产品销售；电器辅件销售；数字视器设备销售；软件销售；电线电缆、电缆经营；家具零配件销售；五金产品销售；通信设备销售；计算机软件开发及辅助设备销售；电子产品零售；灯具及投影设备销售；信息技术咨询服务；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告制作；招投标代理服务；制冷、空调设备销售；广播电视传输设备销售；咨询策划服务；通用设备修理；计算机及办公设备维修。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
10	成都市爱科科技实业有限公司	胡旭东 99.5%， 钟小东 0.5%	胡旭东	1500 万人民币	1999-08-26	成都高新区创业东路高新大厦 9 楼 0 号	软件开发、计算机系统集成；销售计算机设备、电子元器件、仪器仪表、五金交电、办公设备、办公用品、机电设备（不含九座以下乘用车）、建筑材料、装饰材料（不含危险化学品）、金属材料（不含稀贵金属）、家电回收和销售；电子工程设计施工、智能化安装工程服务（凭资质许可经营）。（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）。	2021 年
11	上海申石软件有限公司	许青 92%，汪建仁 8%	许青	3200 万人民币	2016-03-29	中国（上海）自由贸易试验区郭守敬路 498 号 14 幢 2 层 22201、22203 室	计算机软硬件的研发、销售，计算机系统集成，计算机软硬件、计算机系统集成领域内的技术开发、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）。	2020 年
12	北京银景科技	郑敏杰 43.82%	郑敏杰	1500 万人民币	2003-11-28	北京市海淀区东北旺路 2 号联创大厦 3	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务、技术培训；软件开发；计算机系统服务；货物进出口、技术进出口、代理进	2020 年



序号	供应商名称	股权结构	实际控制人	注册资本	成立时间	注册地址	经营范围	合作时间
	有限公司	，张益民 31.18% ，吴亚西 25%		币		层 312 室	出口;销售计算机、软件及辅助设备、机械设备、电子产品。(市场主体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;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	
13	陕西新浪潮影视文化传播有限公司	杨杰 100%	杨杰	2000 万元人民币	2016-05-23	陕西省西安市未央区未央路 80 号盛龙广场红星美凯龙商场四层东侧	一般项目：电影摄制服务；文艺创作；文化娱乐经纪人服务；个人互联网直播服务（需备案）；摄像及视频制作服务；摄影扩印服务；图文设计制作；项目策划与公关服务；平面设计；专业设计服务；咨询策划服务；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告设计、代理；礼仪服务；会议及展览服务；组织文化艺术交流活动；软件开发；软件销售；广播电视设备销售；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备零售；办公设备租赁服务；礼品花卉销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动) 许可项目：广播电视节目制作经营；电影发行；电视剧制作；电视剧发行；文件、资料等其他印刷品印刷。(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，具体经营项目以审批结果为准)。	2020 年
14	阿里云技术有限公司	杭州臻希投资有限公司 杭州臻希投资有限公司 100%	杭州臻希投资有限公司 杭州臻希投资有限公司 杭州臻希投资有限公司	100000 万元人民币	2008-04-08	浙江省杭州市西湖区三墩镇灯彩街 1008 号云谷园区 1-2-A06 室	一般项目：智能机器人销售；工业自动控制装置销售；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；物联网设备销售；翻译服务；经营电信业务；服务：计算机软硬件、电子产品、数码产品的技术开发、技术服务，企业管理咨询与计算机信息技术咨询；设计、制作、代理、发布国内广告；批发、零售：计算机软硬件、电子产品（除专控），数码产品；会务服务；承办展览，展览展示设计；智能化设计咨询及改造；第二类医疗器械销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	2019 年



报告期内，发行人外购产品及服务采购前五大供应商的采购数量、采购单价、采购金额、结算方式与付款周期情况如下：

单位：万元

2022 年						
序号	供应商名称	采购数量	平均金额	采购金额	占同类采购的比例	结算方式与付款周期
1	医卫康（上海）信息科技有限公司	1	115.04	115.04	11.78%	电汇方式，在合同签订且收到发票 7 个工作日内支付合同总价的 30%；验收且收到发票 7 个工作日内支付合同总价的 60%；验收合格至一年结束后无质量及技术问题且收到发票 1 个月内支付合同总价的 10%
2	陕西鑫盛合科工贸有限公司	4	21.25	84.99	8.70%	电汇方式，合同签订支付合同总价的 30%；到货支付合同总价的 60%；安装调试且验收合格支付合同总价的 10%
3	北京恒星科通科技发展有限公司	1	71.24	71.24	7.29%	电汇方式，验收合格且收到最终用户验收款后 15 个工作日内支付合同总价的 100%
4	陕西迪众电子科技有限公司	7	7.63	53.38	5.46%	电汇方式，合同签订支付合同总价的 30%；到货验收合格后支付合同总价的 70%
5	西安启脉信息技术有限公司	5	10.17	50.86	5.21%	电汇方式，合同签订支付合同总价的 50%；产品到货/交付支付合同总价的 25%；安装调试且验收合格支付合同总价的 25%
	小计	18	20.86	375.51	38.44%	-
2021 年						
序号	供应商名称	采购数量	平均金额	采购金额	占同类采购的比例	结算方式与付款周期
1	北京领祎科技有限公司	1	50.67	50.67	6.46%	电汇方式，货物验收后支付合同总价的 100%
2	西安启脉信息技术有限公司	3	16.40	49.21	6.28%	电汇方式，合同签订支付合同总价的 50%；产品到货/交付支付合同总价的 25%；安装调试且验收合格支付合同总价的 25%
3	西安江易路电子科技有限公司	1	41.67	41.67	5.32%	电汇方式，合同签订 1 个工作日内支付 40 万元；货物验收 7 个工作日内支付剩余价款



4	西安雄盛光电有限公司	1	41.59	41.59	5.31%	电汇方式, 合同签订 3 个工作日内支付合同总价的 30%; 出货前支付合同总价的 70%
5	成都市爱科科技实业有限公司	1	38.05	38.05	4.85%	电汇方式, 合同签订 7 个工作日内支付全部价款
	小计	7	31.60	221.20	28.22%	-
2020 年						
序号	供应商名称	采购数量	平均金额	采购金额	占同类采购的比例	结算方式与付款周期
1	南京云间网络技术有限公司	1	36.58	36.58	9.97%	电汇方式, 在合同签订且收到发票 10 个工作日内支付合同总价的 30%; 验收且收到发票 10 个工作日内支付合同总价的 40%; 产品上线运行 3 个月无问题且收到发票 10 个工作日内支付合同总价的 30%
2	阿里云计算有限公司	10	2.15	21.46	5.85%	电汇方式, 阿里云线上账号充值, 分为两种结算方式: ①包年/包月或资源包/套餐包类先付费的产品/服务; ②先使用按量付费类的产品/服务
3	上海申石软件有限公司	1	19.91	19.91	5.42%	电汇方式, 在合同签订且收到用户款后支付合同总价的 20%; 完成测试且收到用户款后支付合同总价的 50%; 系统运行 1 个月验收合格且收到用户款后支付合同总价的 30%
4	北京银景科技有限公司	1	15.93	15.93	4.34%	电汇方式, 用户收到货物 3 日内进行验收, 取得发票 15 日内支付全部货款
5	陕西新浪潮影视文化传播有限公司	2	7.69	15.37	4.19%	电汇方式, 在合同签订 3 个工作日内支付合同总价的 30%; 验收合格 15 个工作日内支付合同总价的 70%
	小计	15	7.28	109.25	29.76%	-

注: 上表中列示采购数量系当期发行人向该供应商的采购金额涉及的采购合同数量, 平均金额=采购金额/采购合同数量。

报告期内, 发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东与外购产品及服务采购供应商之间不存在关联关系。

(二) 供应商的选择标准及程序

发行人通常根据购买产品或服务的类型, 确定归口部门, 授予相应的请购权, 具有请购权的部门办理请购手续, 后经逐级审核完成合同签署、验收等流程节点。发行人制定了《采购控制程序》《供应商开发和准入指南》《外包实施



服务采购管理办法》《外采产品及服务采购管理办法》等内部控制制度对供应商的选择标准及采购程序进行管理控制，具体如下：

- 1、在与客户建立合作后，发行人根据客户或项目的具体需求，提出相应软件、服务或硬件的采购申请；
- 2、采购部门调查分析和评估市场以确定市场价格情况，优先在已合作过的合格供应商名单中进行筛选，初步确定质量可靠、价格适宜、信誉良好的供方作为候选供方；
- 3、组织合格供应商进行议价比选，根据“质优价廉”原则合理选择供应商，采购部门充分了解和掌握供应商的信誉，必要时由相关部门共同参与比质比价程序；
- 4、在确定供应商并议定采购价格后，由采购部门拟定具体的采购合同，并经过内部逐级审核后完成合同签署、验收等流程节点。

（三）前五大供应商变动的原因及合理性

报告期内，发行人项目实施采购及外购产品及服务采购的前五大供应商变动的主要原因如下：

- 1、发行人客户主要为各地的高等院校、政企、医院等，销售区域覆盖全国，客户地域分布广泛且集中度较低，为及时响应和跟踪客户需求，同时节省成本、提高效率，发行人通常就近向客户所在地的供应商或部分长期合作的供应商进行合作。
- 2、由于各高校客户需求存在多样性，发行人为确保项目整体交付，帮助客户实现个性化的需求，为客户向拥有特定产品或服务的供应商代采硬件、软件或服务，导致各期对不同种类软件、硬件及服务的采购内容及金额存在一定差异。
- 3、由于硬件设备、软件及服务属于较为成熟行业，市场供应较为充足，综合考虑项目需要、服务能力、价格等多重因素后选择供应商，导致报告期内外购产品及服务采购的前五大供应商有所变化。

（四）是否存在供应商成立当年或次年即成为前五大供应商的情形及原因、合理性

报告期内，若神（上海）信息技术服务中心在成立次年即成为前五大供应商原因如下：



经实地访谈情况了解到，若神（上海）信息技术服务中心由张涛控制，与西安启脉电子科技有限公司、西安启脉信息技术有限公司的实际控制人为同一人。西安启脉电子科技有限公司成立于 2013 年，主营业务为技术服务、人工智能公共服务平台技术咨询服务、大数据服务、网络与信息安全软件开发、计算机软硬件及辅助设备零售等，2014 年与发行人开始合作，对发行人所处客户群体和行业特点有一定了解，具备按照发行人技术和流程的要求开展项目的能力，可以较快速投入项目生产，项目团队经验丰富且响应速度快。鉴于发行人与西安启脉电子科技有限公司良好的合作基础，发行人对若神（上海）信息技术服务中心、西安启脉信息技术有限公司进行了评估，在经过询价、比价，以及对供应商服务、能力进行审核后，与其开展了业务合作。

六、发行人存在成本核算不规范的情形，如 2021 年华中科技大学 2019 年网站群建设项目合同编号 BD_20210901096 确认收入 462,264.15 元，2020 年结转成本 152,459.07 元等情形导致 2020 年多计成本 139,237.90 元，2021 年少计成本 152,459.07 元，说明造成收入成本结转不匹配的原因，是否还存在其他不规范的情形及涉及的金额，并说明相关规范整改措施。

2019 年 10 月，华中科技大学存在网站群建设项目需求，主动寻找公司协商合作事项，双方达成初步合作意向后，客户希望尽早投入工作，但由于客户受预算管理制度影响，合同审批流程较复杂，为了避免合同签订时间影响项目推进，公司于 2019 年 11 月实施内部立项，同时开展需求沟通、方案策划设计、项目实施等工作。2020 年 11 月，公司完成了该项目实施工作，累计发生项目实施成本 15.25 万元，项目实施期间公司业务员积极与客户协商合同签订事项，预计合同签署金额为 49 万元。2020 年末，公司根据内部控制制度相关规定，对在进行项目相关合同预计签署的可能性进行分析，鉴于当时业务员反馈华中科技大学合同审批暂未能通过学校内部流程，公司根据该反馈结果并结合项目实际情况，认为华中科技大学相关项目合同签署可能性较低，因此终止该项目并对已发生的成本结转至当期损益。

2021 年 11 月，公司与华中科技大学最终签署了网站群建设项目合同，合同金额 49 万元，并同时获取项目验收通过的验收单，于 2021 年 11 月确认收入，因此造成了华中科技大学网站群建设项目的收入成本结转不在同一期间的情形，除此之外，报告期不存在其他收入成本结转不在同一期间的情形。



公司客户群体主要为高校以及政府机构，由于高校客户、政府机构的内部审批流程较长，公司存在未签订合同先实施项目的情况，项目立项后对每个项目独立设置项目编码，并按照项目编码开始核算和归集项目成本，发行人符合软件行业企业特征。报告期各期末，公司定期评估在行项目相关合同预计签署的可能性，当评估项目合同将签署可能性较低时，依据《企业会计准则第 14 号-收入》第二十六条规定：

企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：

（一）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；

（二）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；

（三）该成本预期能够收回。

上述合同签署可能性较低项目已发生的成本已不符合“该成本预期能够收回”确认条件，公司将签署可能性较低项目的已发生的成本结转至当期损益，符合《企业会计准则》相关规定。同时通过相关公开信息，查询到星环信息（688031）、国子软件（872953）在《首次公开发行股票相关问询回复》中说明“公司会在资产负债表日评估签约的可能性，将因情况变化导致预计无法签约的项目成本转入当期的费用。”，相关会计处理与公司一致。综上，公司 2020 年末在预计合同很可能无法签署的情况下判断对华中科技大学网站群建设项目的成本很可能不能收回，已发生的成本不符合资产的定义，因此在 2020 年基于谨慎性原则进行成本结转至当期损益具有合理性，2021 年因后续情况发生变化，公司按照收入确认政策在成功签署合同并通过项目验收时确认收入，因此公司收入和成本确认在不同会计期间的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

为了进一步规范成本核算，公司采取了以下措施：

1、完善《收入成本管理办法》，严格区分售前费用化和存货跌价准备

财务部协同销售、交付等部门明确售前项目、销售项目多维度判定标准。售前项目（即判定为无法签署合同项目）需每月末直接进行费用化处理，销售项目即正常项目需每季度末进行存货减值测试，针对存在减值迹象的项目，计提存货跌价准备。



2、完善项目交付与财务确认流程

对于尚未签署合同先进场实施的项目，公司组织专门工作组持续跟进客户预算资金审批进度及合同签署进度，并定期形成评估分析报告。如经评估合同签署存在重大不确定性的，并经财务部复核确认后可暂缓实施，待项目相关进程明确后再次启动。通过此流程，公司可准确识别项目可持续性、存货跌价计提金额、项目重启时间，从而确保收入确认、项目成本结转期间保持一致。

通过上述整改措施，公司进一步完善相关内部控制制度，首次申报截止日后不存在成本核算不规范的情形，相关内部控制管理制度完善且执行有效。

【申报会计师的核查情况】

一、核查程序

1、针对公司成本核算规范性，我们履行了以下核查程序：

（1）了解公司采购与付款内部控制循环、薪酬与人事内部控制循环，测试和评价与采购、薪酬及成本归集分摊相关内部控制的设计及执行的有效性，并评价其会计政策是否符合会计准则的要求；

（2）对收入和成本执行分析程序，包括：本期各月度收入、成本、毛利波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等分析程序，以分析相关成本归集的完整性；

（3）获取公司的工资表，比较发行人各报告期人均薪酬的变动，检查发行人各部门各月工资费用的发生额是否有异常波动；

（4）查询报告期内采购前五大供应商的采购合同，了解采购数量、采购单价、采购金额及占比、主要应用项目或产品、服务提供方式、结算方式、付款周期等，向采购负责人了解外采技术服务在公司业务生产过程发挥的作用以及采购产品及服务与公司经营产出成果的区别，了解是否存在直接将外购产品简单加工后直接销售给客户的情形，是否对外购技术服务存在重大依赖的情形；

（5）查阅《涉密信息系统集成资质管理办法》、《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等相关规定，结合公司的具体情况，获取其对应项目的相应合同，查阅相应合同条款，关注是否涉及涉密项目，是否存在违反合同约定等情形；

（6）对重要供应商执行走访程序，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开途径查询发行人报告期各期主要供应商的基本情况，了解其股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、经营范围等信息，了解发行人及其实际控制



人、董监高与主要供应商及其相关人员是否存在关联关系或在成立当年或次年即成为前五大供应商的情形的异常情形；

(7) 取得并查阅发行人《采购控制程序》《供应商开发和准入指南》《外包实施服务采购管理办法》《外采产品及服务采购管理办法》等内部控制制度，了解发行人选择供应商的标准。

2、针对项目人工的具体归集和分摊方法及技术人员数量、薪酬情况，我们执行了以下核查程序：

(1) 获取报告期各期员工花名册，了解发行人报告期内技术人员的数量、平均薪酬变动情况；

(2) 获取同行业可比公司的定期报告、招股说明书等公开资料，查询西安市统计局官方网站的公开数据，对比发行人技术人员平均薪酬与同行业可比公司或同地区公司的差异，分析差异的背景及原因，是否存在异常；

(3) 获取发行人报告期内成本构成情况，结合人员数量变动分析成本构成变动是否合理。

3、针对公司采购真实性、公允性，我们执行了以下程序：

(1) 对报告期内重大的项目外采业务进行核查，检查采购合同、入库单、出库单、验收单、结算单、发票，核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
细节测试金额	1,770.19	1,991.64	1,339.42
采购总体金额	2,212.56	2,470.22	1,831.07
细节测试核查占比（%）	80.01	80.63	73.15

(2) 对重大供应商的采购额进行函证，函证情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期采购额 A	2,340.16	2,690.16	1,899.20
发函金额 B	1,687.93	2,203.13	1,336.02
发函比例 C=B/A	72.13%	81.90%	70.35%
回函金额 D	1,586.92	2,039.43	1,200.74
回函占发函金额比例 E=D/B	94.02%	92.57%	89.87%



项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
回函占当期采购额的比例 $F=D/A$	67.81%	75.81%	63.22%
实施替代程序金额 G	101.01	143.70	121.28
替代程序比例 $H=G/A$	4.32%	5.34%	6.39%

注：上述函证数据金额为含税金额。

(3) 会计师通过对报告期内主要供应商、本期采购较大的新增供应商共计 31 家进行实地或者视频访谈，了解供应商的股东构成、主营业务、与公司的合作历程、结算方式、信用政策等情况，核查公司与供应商业务和交易的真实性，具体情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年度收入金额 A	2,212.56	2,470.22	1,831.07
走访金额 B	1,271.83	1,768.68	1,273.47
走访比例 C	57.48%	71.60%	69.55%
发放问卷金额 D	1,271.83	1,768.68	1,273.47
发放问卷比例 $E=D/A$	57.48%	71.60%	69.55%
回收问卷金额 F	1,271.83	1,768.68	1,273.47
回收问卷金额比例 $G=F/A$	57.48%	71.60%	69.55%
未回收问卷金额占年度收入金额比例 $H=E-G$	0.00%	0.00%	0.00%

(4) 获取发行人的采购明细表并进行分析，了解发行人的采购的内容、模式、流程、原因及定价方式；

二、核查结论

1、针对公司成本核算规范性的核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 公司已说明不同业务的成本构成情况，经分析核查，不同业务的成本与其主营业务收入的构成及变动趋势具备一致性，公司发生的职工薪酬、项目实施采购、外购产品及服务成本以及其他费用等均按照项目进行归集，能够在不同项目间清晰归类。公司已建立完善的与项目成本相关的内控制度和核算制度，并在报告期内得到有效执行，成本核算准确、完整，公司成本核算符合行业惯例及企业会计准则的相关规定；

(2) 公司已说明项目直接人工、间接人工的具体归集和分摊方法，公司通过项目工时记录表、考勤记录表以及不同层级、部门负责人审核把关，保障工



时统计的准确性，对项目实施人员工时管理在报告期内得到有效执行，人工成本归集与核算体系能切实执行，保证人工成本归集的完整性、准确性；

（3）公司已说明项目实施采购的具体内容、定价模式、结算安排，报告期各期外购服务的平均人数及人均成本，与产品或项目具备对应关系；外购服务的单位成本与自有员工的单位成本不存在较大差异，外购服务价格公允；

（4）公司已说明外购产品及服务的主要内容、采购价格、采购金额及占比、主要应用项目或产品、服务提供方式，公司外购采购价格具备公允性；因发行人融媒体生产平台以及大型综合类项目量增加，融媒体在高校、政企等行业渗透率不断提升，导致软件及软件实施收入逐年增加，公司外购产品及服务占比增加；外购产品及服务采购，主要是在项目中为了支撑和满足公司项目正常运行及落地，帮助客户实现个性化的需求，代采非公司核心软件产品的第三方 IT 软件、云服务及硬件（服务器及服务器相关设备），由于个性化开发项目的客户需求不同，对于不属于公司专业领域的软件产品，在此情况下，公司会向具备开发能力的供应商采购非公司核心业务领域的软件产品或软件个性化开发服务，发行人不存在直接将外购产品简单加工后直接销售给客户；由于部分客户存在个性化程度较高的软件开发需求，为提高客户满意度，公司外采软件或服务具备合理性和必要性，不存在对外购技术服务存在重大依赖的情形；公司技术服务采购符合客户要求及约定、不涉及涉密项目的特殊要求；

（5）公司已按采购内容分别列示前五名供应商的基本情况、采购数量、采购单价、采购金额、结算方式、付款周期，前五大供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要股东不存在关联关系；发行人通常根据购买产品或服务的类型，确定归口部门，授予相应的请购权，具有请购权的部门办理请购手续，后经逐级审核完成合同签署、验收等流程节点；为了节省成本、提高效率、满足各高校客户个性化的需要，公司前五大供应商存在变动；除若神（上海）信息技术服务中心外，公司不存在供应商成立当年或次年即成为前五大供应商的情形；

（6）由于公司会在资产负债表日评估签约的可能性，将因情况变化导致预计无法签约的项目成本转入当期的费用，与同行业的相关会计处理一致，因此，公司对华中科技大学网站群建设项目的收入成本结转不在同一期间具有合理性。经核查，首次申报截止日后不存在成本核算不规范的情形，不存在其他不规范



的情形，相关内部控制管理制度完善且执行有效。

2、针对项目人工的具体归集和分摊方法及技术人员数量、薪酬情况，核查结论如下：

报告期内发行人技术人员数量稳步上升，薪酬水平总体呈上升趋势；技术人员平均薪酬总体与同行业可比公司相近，不存在差异较大的情形，略高于同地区平均薪酬，主要系公司为本地区知名信息行业企业；职工薪酬占比提高与发行人技术人员数量增加相匹配，符合发行人经营的实际情况，具有合理性。

3、针对公司采购真实性、公允性，核查结论如下：

公司的采购业务真实，采购价格具备公允性。

问题11. 销售人员占比及销售费用率较高的原因

根据申报材料，（1）报告期内，公司销售费用率分别为31.94%、31.73%、32.08%，同行业可比公司平均水平为25.17%、22.66%和22.89%，发行人销售费用率显著高于同行业可比公司平均水平。（2）截止报告期末，发行人共有员工526人，其中营销及服务人员、销售人员合计231人，占比43.91%，占比较高；发行人技术员工共126人，研发人员共128人。

请发行人说明：（1）结合业务模式、订单获取及服务的过程、客户稳定性等，说明人员结构的合理性、销售人员占比较高的原因，发行人各类人员数量及变动是否与发行人项目数量匹配，项目平均分配人员数量是否合理。（2）营销及服务人员和销售人员的区别，销售过程是否涉及研发人员、技术人员参与产品定制、报价等工作，相关成本费用的归集方法；发行人销售人员人数及占比与可比公司相比，是否存在较大差异。（3）如何划分和核算研发支出，报告期各期研发人员的核算范围、工作内容，研发人员和技术人员的区别，研发活动和生产活动的划分标准，研发项目是否为均为标准化软件开发，项目或产品驱动的非标准化软件开发如何核算；结合研发相关内控制度，说明项目或产品驱动型非标准化软件研发是否属于研发活动，相关开支成本费用归集的合规性；报告期内是否存在营业成本和研发费用混淆记录的情形。（4）发行人各期销售、管理、研发人员的数量及变化情况，人均薪酬与可比公司、当地市场薪酬水平是否相匹配。（5）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，报告期内研发费用加计扣除数与研发费用差异、原因。

（6）销售费用中差旅费、业务招待费支出是否合理，是否存在不实报销的情形；服务费的支出对象、支出金额与经营业绩是否匹配。（7）委托研发的主要内容、主要支出对象，具体合作形式、开展方式，与研发项目的关系，各期



支出金额逐年降低的原因及合理性，相关支出金额是否真实、公允。

请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，发表明确结论，并说明对期间费用支出真实性的核查方法、核查过程、核查比例和结论。

【发行人说明】

一、结合业务模式、订单获取及服务的过程、客户稳定性等，说明人员结构的合理性、销售人员占比较高的原因，发行人各类人员数量及变动是否与发行人项目数量匹配，项目平均分配人员数量是否合理。

（一）结合业务模式、订单获取及服务的过程、客户稳定性等，说明人员结构的合理性、销售人员占比较高的原因

报告期内发行人人员结构如下：

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
销售人员	220	42.23%	175	41.47%	135	40.06%
管理人员	44	8.45%	40	9.48%	32	9.50%
研发人员	129	24.76%	102	24.17%	86	25.52%
技术人员	128	24.57%	105	24.88%	84	24.93%
合计	521	100.00%	422	100.00%	337	100.00%

注：1、员工人数为各月员工人数平均值；

2、人员类别按照薪酬对应的成本费用科目区分，销售人员为薪酬计入销售费用的员工数，即包括一线销售人员和为一线销售提供支持的营销及服务人员。

报告期内发行人人员结构总体保持稳定，人员数量随公司业务规模扩大逐年提升，其中销售人员平均数量分别为 135 人、175 人、220 人，占员工总数的比例分别为 40.06%、41.47%、42.23%，占比较高，主要原因如下：

1、业务模式。发行人主要以直销模式向教育、政府、企业、健康等行业内客户群体提供全媒体内容管理平台 and 融媒体内容生产平台搭建和开发，同时提供基于平台的运维服务，少量业务收入为非直销模式，即通过大型信息化建设集成商、本地专业化信息技术公司提供相关产品或服务，最终产品用户仍为上述客户群体。

为了精准把握客户需求，发行人在全国一线城市、重点二线及省会城市设立办事处及销售大区，搭建了全国性的营销与销售网络，可以在全国范围内快速响应客户需求，为客户提供本地化咨询和服务，并根据客户行业和规模属性



设立行业部和大客户部。因此，发行人需要配置较多的销售人员以满足全国的业务拓展及服务需要。

2、订单获取及服务的过程。发行人通过线上新媒体传播，直播会议、线下论坛展会、电话接洽与现场拜访相结合的方式，宣传公司品牌与建设价值、获取项目信息线索、挖掘客户需求信息、沟通项目规划周期，为客户制定具体方案。根据客户采购流程要求，通过公开招标、竞争性谈判、竞争性磋商、询价、单一来源采购等方式，获取业务签订合同后转入项目实施阶段。实施阶段，主要包括安装部署、页面设计、个性化开发、网站与数据实施、项目内部测试、测试组外部测试、交付试运行、正式上线、交付验收等节点，同步输出设计风格确认报告等过程文档。交付验收后进入售后阶段，转为质保期内的售后服务。

由于发行人单笔订单金额较小，订单数量庞大，收集客户需求及项目线索、拜访客户、进行商务谈判、完成招投标流程及提供售后服务等需要更多的销售人员，因而销售人员占比较高。

3、客户稳定性。发行人主要通过定期客户拜访、电话沟通、日常运维服务等方式与客户相关业务主要负责人保持良好沟通，及时跟进客户在软件产品使用过程中的各类问题。对主要客户建立稳定的服务团队，设立大客户服务部，加强对大客户的维护，提升服务效率和质量。发行人注重对客户需求变化的快速响应，在服务过程中积极收集客户的需求，同时增进客户对公司产品及服务的了解，挖掘客户的潜在需求。

由于发行人客户数量较多且地域分布分散，维护原有客户、跟进客户需求及问题等需要配置较多销售人员，因而销售人员占比较高。

综上，发行人员工结构总体保持稳定，由于主要采用直销模式、订单金额较小、客户数量较多且地域分散，因此销售人员占比较高具有合理性，人员结构较为合理。

（二）发行人各类人员数量及变动是否与发行人项目数量匹配，项目平均分配人员数量是否合理

报告期内各年发行人确认收入的项目数量与公司人员数量的情况如下：

项目	2022 年		2021 年		2020 年
	数量	变动比例	数量	变动比例	数量
销售人员	220	25.71%	175	29.63%	135



项目	2022 年		2021 年		2020 年
	数量	变动比例	数量	变动比例	数量
管理人员	44	10.00%	40	25.00%	32
研发人员	129	26.47%	102	18.60%	86
技术人员	128	21.90%	105	25.00%	84
合计	521	23.46%	422	25.22%	337
项目数量	2542	31.71%	1930	33.29%	1448
项目平均分配员工数	0.2050	-	0.2187	-	0.2327
项目平均分配销售人员数量	0.0865	-	0.0907	-	0.0932
项目平均分配管理人员数量	0.0173	-	0.0207	-	0.0221
项目平均分配研发人员数量	0.0507	-	0.0528	-	0.0594
项目平均分配实施人员数量	0.0504	-	0.0544	-	0.0580

报告期内项目数量增加比例略高于员工总人数增加比例，主要系随着业务规模不断扩大，规模效应逐渐显现，单个项目平均需要的员工人数下降。销售人员、技术人员数量变动与项目数量变动基本一致，人员数量随订单数量增长相应增加，随着公司产品标准化程度的提升，单个项目需要的实施人员数量略有下降，随着销售体系的不断完善，单个项目需要的销售人员数量略有下降。由于管理人员主要从事公司经营管理及行政工作，数量相对固定，随着项目数量快速增加，项目平均管理人员数量显著下降。研发人员从事标准化产品的开发工作，报告期内显著增加主要系公司为提升竞争力不断加大研发投入，而非由项目数量增加驱动，随着项目数量显著增长，项目平均研发人员数量下降。

综上，发行人各类人员数量及变动与发行人项目数量匹配，项目平均分配人员数量合理。

二、营销及服务人员和销售人员的区别，销售过程是否涉及研发人员、技术人员参与产品定制、报价等工作，相关成本费用的归集方法；发行人销售人员人数及占比与可比公司相比，是否存在较大差异。

（一）营销及服务人员和销售人员的区别，销售过程是否涉及研发人员、技术人员参与产品定制、报价等工作，相关成本费用的归集方法

1、营销及服务人员和销售人员的区别

销售人员为负责发掘客户资源、维护客户关系、参与招投标、进行项目谈判及签单的一线销售人员，具体包括地区部、行业部和大客户部的员工；营销及服务人员为一线销售人员的业务开展提供支持，主要负责博达品牌运营，负



责搜集、整理、获取市场机会和线索，负责公司各层级营销活动策划、组织、实施和管理，售前为客户提供讲解咨询，售后质保期内为客户提供产品使用指导、常见疑难问题解答、远程技术一对一指导、网站 Bug 修复、在线公开课培训等，具体包括市场部、服务部等部门的员工。

2、销售过程是否涉及研发人员、技术人员参与产品定制、报价等工作

公司销售过程中不涉及研发人员、技术人员参与产品定制、报价等工作，公司销售中心下设的方案销售部负责解决项目售前问题、帮助客户进行方案的合理规划、招投标现场的问题答疑等工作，相关员工在开展之前公司会进行业务培训，保证员工熟悉公司产品的功能特性，熟悉公司从项目前期规划、部署方案、迁移方案、交付、培训、到售后服务的完整业务流程，并培训方案编写技能。此外，公司内部制定了各类产品和服务的报价单，提供指导价格。

因此，公司售前人员和销售人员配合完成建设方案的制订和报价，无需研发人员与技术人员参与。

3、相关成本费用的归集方法

公司销售活动产生的费用主要包括销售人员和营销及服务人员的薪酬、差旅费、业务招待费等，其中职工薪酬各月按照实际发生的员工工资、社保、公积金等计入销售费用，其他支出在发生时计入销售费用。

（二）发行人销售人员人数及占比与可比公司相比，是否存在较大差异

公司销售人员占比与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
新开普	21.94%	16.60%	14.96%
开普云	13.49%	12.60%	12.02%
国子软件	22.68%	26.49%	30.64%
金智教育	18.35%	16.91%	17.04%
致远互联	36.83%	37.65%	51.28%
平均值	22.66%	22.05%	25.19%
博达软件	42.23%	41.47%	40.06%

公司销售人员占总人数比例较高，系由于公司客户业务区域较为分散及单笔订单金额较小，进行业务拓展需要配置更多的销售人员。

报告期内前五大客户收入占比情况如下所示：



公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新开普	5.53%	4.93%	6.31%
开普云	34.73%	35.39%	37.62%
国子软件	4.90%	8.25%	9.91%
金智教育	17.61%	14.03%	11.18%
致远互联	3.63%	4.36%	3.49%
博达软件	10.31%	12.20%	11.20%

报告期内同行业可比公司地区分布情况如下：

博达软件：

区域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华北地区	18.61%	18.73%	15.09%
华东地区	23.70%	20.41%	26.06%
华中地区	12.10%	7.79%	10.14%
华南地区	10.28%	7.37%	9.99%
西南地区	11.31%	17.96%	13.49%
西北地区	18.11%	18.72%	16.68%
东北地区	5.88%	9.02%	8.56%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

新开普：

区域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华东	27.71%	29.96%	28.72%
华中	25.85%	23.91%	23.61%
华北	13.43%	17.81%	16.94%
华南	10.51%	10.10%	9.51%
西北	9.61%	7.25%	8.74%
西南	8.84%	7.60%	7.73%
东北	4.05%	3.37%	4.75%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

新开普业务主要集中在华东、华中地区，报告期内占比分别为 52.33%、53.87%、53.56%。

开普云：



区域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华东	29.74%	30.27%	0.00%
华北	26.32%	26.25%	26.46%
华南	22.79%	26.48%	30.78%
西南	8.47%	6.86%	21.40%
西北	2.69%	8.01%	9.80%
其他	9.98%	2.12%	11.56%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

开普云业务 2020 年主要分布在华南及华北地区，占比 57.23%，2021 年及 2022 年主要分布在华东及华北地区，占比分别为 56.52%、56.07%。

国子软件：

区域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华东	47.90%	57.56%	58.77%
华北	36.91%	27.06%	21.72%
华中	4.58%	4.93%	7.31%
华南	3.98%	2.98%	2.96%
西北	2.29%	2.35%	4.27%
东北	2.19%	2.05%	1.41%
西南	2.16%	3.08%	3.55%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

国子软件业务主要集中在华东地区特别是山东省，报告期内占比分别为 58.77%、57.56%、47.90%。

金智教育：

区域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华东	32.13%	31.62%	32.44%
华南	16.27%	16.23%	15.56%
华北	14.13%	13.07%	15.08%
西北	9.77%	8.61%	6.39%
西南	9.42%	10.72%	12.52%
东北	9.26%	8.79%	4.49%
华中	9.02%	10.95%	13.53%



区域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
合计	100.00%	100.00%	100.00%

金智教育华东区域收入占比较高，报告期内收入占比分别为 32.44%、31.62%、32.13%。

致远互联：

区域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华北	28.40%	27.77%	24.67%
华东	27.53%	25.65%	23.67%
西部	21.36%	24.19%	26.70%
华南	10.33%	9.41%	12.71%
华中	7.95%	8.78%	8.99%
东北	4.43%	4.20%	3.26%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

致远互联业务主要集中于华北、华东、西部地区，报告期内收入占比分别为 75.04%、77.61%、77.29%。

综合来看，发行人销售人员占比与致远互联相近，高于同行业其他可比公司，主要由于客户集中度及销售区域分散程度差异所致。发行人前五大客户收入占比显著低于开普云，且开普云业务相对集中在两个地区，因而开普云销售人员占比显著低于发行人；发行人前五大客户收入占比低于金智教育，且金智教育主要业务区域为华东地区，因而销售人员占比低于发行人；发行人前五大客户收入占比高于新开普、国子软件、致远互联，其中新开普业务区域相对更为集中，国子软件业务主要围绕山东省开展，因此需要的销售人员数量较少。

综上，由于发行人客户集中度较低、业务区域遍布全国且较为分散，发行人需要配置较多的销售人员开展工作，销售人员占比相对较高具有合理性。

三、如何划分和核算研发支出，报告期各期研发人员的核算范围、工作内容，研发人员和技术人员的区别，研发活动和生产活动的划分标准，研发项目是否为均为标准化软件开发，项目或产品驱动的非标准化软件开发如何核算；结合研发相关内控制度，说明项目或产品驱动型非标准化软件研发是否属于研发活动，相关开支成本费用归集的合规性；报告期内是否存在营业成本和研发费用混淆记录的情形。



(一) 如何划分和核算研发支出，报告期各期研发人员的核算范围、工作内容，研发人员和技术人员的区别，研发活动和生产活动的划分标准，研发项目是否为均为标准化软件开发，项目或产品驱动的非标准化软件开发如何核算

1、如何划分和核算研发支出

报告期内，公司根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》《企业会计准则解释第 15 号》《高新技术企业认定管理办法》《财政部税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》《关于做好享受税收优惠政策的集成电路企业或项目、软件企业清单制定工作有关要求的通知》等政策规范同时参考同行业上市公司操作规范及公司自身研发流程的有关规定制定并发布了《研发费用管理办法》（以下简称“管理办法”）。管理办法明确研发支出的核算范围，研发支出主要包括研发部门人员的职工薪酬、研发部门人员使用的办公设备折旧、研发知识产权申请费用、委托研发支出以及进行研发需求调研、参加行业研发会议等的费用。

报告期，公司研发支出按研发项目归集，与研发项目对应。研发人员职工薪酬、研发办公用电脑折旧按照经审批的各研发项目耗费的研发工时进行加权平均分摊；其他研发支出员工报销时在 OA 中选择具体研发项目发起审批流程，由研发项目组负责人核对、确认对应研发项目，财务部门依据管理办法，判断是否可以将该支出计入研发支出。

2、报告期各期研发人员的核算范围、工作内容

公司将主要从事产品研究开发测试、前沿技术研究等工作的部门定义为研发部门，包括全媒体研发中心、融媒体研发中心和内容大数据中心。公司上述研发部门人员全职从事产品与技术的研究和开发工作，认定为研发人员。

公司研发人员的主要职责是通过创新和技术实施来推动公司的产品和服务的发展，具体职责是根据产品规划，完成产品的需求分析、产品设计、编码开发、bug 测试、技术验证等，直至完成迭代研发和知识产权申请，以及产品研发过程中相应文档的编制、整理工作。

3、研发人员和技术人员的区别、研发活动和生产活动的划分标准

(1) 研发人员和技术人员的区别

人员分类	主要工作内容	所属部门	会计科目
研发人员	依据公司产品战略及研发项	全媒体研发中心	研发费用



人员分类	主要工作内容	所属部门	会计科目
	目，组织实施研发活动	融媒体研发中心 内容大数据中心	
技术人员	以公司具体销售项目交付、运维为目标，进行标准软件、个性化项目实施交付及服务项目运维	全媒体交付中心 融媒体交付中心 安全运维部	存货-合同履约成本

公司技术人员即负责具体项目向客户交付、上线实施相关的人员，主要工作包括产品的安装部署、系统测试、业务与数据迁移、个性化需求调研、客户培训、系统上线、配合完成项目验收以及提供技术支持等。

公司研发人员系负责产品研究开发测试、前沿技术研究的人员，主要工作包括根据产品规划，完成产品的需求分析、产品设计、编码开发、bug测试、技术验证等，直至完成迭代研发和知识产权申请，以及产品研发过程中相应文档的编制、整理工作。

(2) 研发活动和生产活动的划分标准

任务类型	主要活动内容	资金来源	会计科目
研发活动	以公司研发项目为起点，以新产品开发、已有产品进行优化升级、功能开发等为目标	公司自有资金、政府研发专项补助	研发费用
生产活动	以公司销售合同为起点，以销售项目的交付验收、运维服务为目标	客户支付款项	存货-合同履约成本

公司研发活动与生产活动相互独立。研发活动为根据公司产品战略开发用于规模销售的标准化软件产品，对原有标准化软件产品进行迭代升级，开发可以广泛应用于公司产品的功能模块，研究大数据、人工智能等前沿技术对公司现有产品的赋能，相关支出计入研发费用。

生产活动主要包括提供项目实施交付工作以及技术服务。其中，项目实施工作为在研发部门开发出的标准化产品基础上为客户进行个性化开发，主要包括项目开发和实施建设，为客户提供软件产品平台安装、项目实施和个性化开发等工作；技术服务包括为客户提供日常相应支持服务、网站实施设计服务、站群保养服务、安全服务等，其相关活动均为客户化支出，均计入劳务成本。

综上，公司针对研发活动、生产活动分别设置了独立的业务部门，各部门和相关各人员职责定位清晰，相关支出能在研发费用和劳务成本之间明确区分。



4、研发项目是否均为标准化软件开发

公司以产品持续创新为企业发展驱动力，通过持续的研发投入，研发项目的不断迭代，促进公司现有产品的不断迭代升级和新产品的推出，保持技术先进性。报告期，公司研发投入占收入比分别为 15.03%、15.58%、16.39%，专职研发人员分别为 86 人、102 人和 129 人。公司通过持续加大研发投入，形成批量标准化、具有可复制性的软件产品、实施工具和服务平台，在后期项目交付、服务运维中仅发生少量的项目交付实施成本和运维成本，从而保障公司持续获客能力。

截至目前，公司累计获得 211 项软件著作权和 13 项发明专利、通过 CMMI3 认证。报告期各期，公司标准软件实现销售收入分别为 4,463.65 万元、5,318.15 万元、5,521.49 万元，占公司软件及软件实施收入比分别为 48.14%、47.19%、45.08%，软件及软件实施毛利率分别为 77.17%、76.82%、78.44%，公司综合毛利率分别为 75.02%、73.64%、74.03%。以上数据表明公司产品标准化程度、可复制程度相比同行业上市公司具有一定优势。

综上，公司通过持续加大研发投入增强公司核心竞争力，研发项目包括标准化可批量复制软件、实施工具、服务平台等，均为标准化软件开发。

5、项目或产品驱动的非标准化软件开发如何核算

公司研发活动为开发用于规模销售的标准化软件产品，对原有标准化软件产品进行迭代升级，开发可以广泛应用于公司产品的功能模块，均为标准化软件开发。项目或产品驱动的非标准化软件开发针对客户的具体销售合同，在公司既有标准化软件的基础上进行个性化开发，由技术人员完成相关工作，有关支出在发生时计入劳务成本。

（二）结合研发相关内控制度，说明项目或产品驱动型非标准化软件研发是否属于研发活动，相关开支成本费用归集的合规性；报告期内是否存在营业成本和研发费用混淆记录的情形。

公司建立了一系列的研发活动相关内控制度，具体包括《研发领域管理组织&运作机制》、《标准研发过程裁剪指南》、《产品版本发布管理流程》及《知识产权管理办法》《博达软件财务制度汇编》等一系列管理制度和办法，涵盖了对公司研发部门及其研发活动的定义及职责说明、研发项目的流程规范、研发成果的产权管理等。根据上述相关制度，公司的研发活动主要以提供全媒体网



站群管理平台相关产品、融媒体管理平台相关产品进行创新及升级迭代为目的展开，而特定项目或产品驱动型的非标准化软件开发是按照客户特定需求进行定制开发，其目的是实现合同约定的特定功能、完成软件平台销售，与软件开发活动在目的和活动内容上存在实质差异，不属于研发活动。

针对客户非标准软件型项目交付是针对客户软件定制化需求，公司在全媒体交付中心和融媒体交付中心配备有专门的开发团队和外部技术支持团队，用以实施软件定制化开发。在进行销售项目立项时，公司根据客户软件定制化的技术需求、工期需求等因素，确定对应的技术团队，对应的职工薪酬、外购技术服务费和其他费用归集至劳务成本。因此，项目或产品驱动非标准化软件开发属于公司的主营业务活动，相关支出在项目验收前确认为存货，在项目验收时从存货结转至主营业务成本，相关开支成本费用归集合规。

公司的研发投入主要为职工薪酬、委托研发费用、测试、评估费、折旧与摊销、知识产权申请费等，公司研发费用严格按照研发项目进行归集。针对项目或产品驱动型非标准化软件研发，公司在项目立项时已将其设置为销售项目并设立单独项目编码，按照项目编码核算和归集项目成本，在项目满足收入确认条件时，由对应的项目成本转入营业成本。因此，报告期内，公司能合理区分软件研发开支和项目或产品驱动型的非标准化软件开发支出，公司不存在营业成本和研发费用混淆记录的情形。

四、发行人各期销售、管理、研发人员的数量及变化情况，人均薪酬与可比公司、当地市场薪酬水平是否相匹配。

（一）发行人各期销售、管理、研发人员的数量及变化情况

报告期内发行人各期销售、管理、研发人员数量如下：

人员类别	2022 年	2021 年	2020 年
销售人员	220	175	135
管理人员	44	40	32
研发人员	129	102	86

注：人员数量为当年各月员工数量平均值。

报告期内，发行人销售人员数量分别 135 人、175 人、220 人，公司不断加大市场拓展力度，销售团队规模随业务规模扩大而扩大；管理人员数量分别为 32 人、40 人、44 人，总体保持稳定；研发人员数量分别为 86 人、102 人、129 人，公司高度重视技术研发工作，持续加大对产品研发的投入力度。



(二) 人均薪酬与可比公司、当地市场薪酬水平是否相匹配

1、公司员工薪酬与可比公司对比情况

单位：元

项目	可比公司	2022 年	2021 年	2020 年
员工平均薪酬	新开普	148,233.99	143,995.80	130,768.35
	开普云	209,721.00	198,139.47	191,115.77
	金智教育	211,605.35	214,378.91	213,149.83
	国子软件	133,225.90	127,898.18	105,827.37
	致远互联	231,949.81	263,282.24	257,666.75
	平均值	186,947.21	189,538.92	179,705.61
	博达软件	161,299.75	159,117.06	154,521.84
销售人员平均薪酬	新开普	328,201.47	367,845.23	288,665.69
	开普云	260,389.76	260,093.28	232,216.15
	金智教育	237,369.06	234,012.44	218,167.29
	国子软件	158,508.14	147,221.14	120,639.63
	致远互联	309,922.44	305,820.30	280,115.57
	平均值	258,878.17	262,998.48	227,960.87
	博达软件	166,636.16	174,252.59	178,073.20
管理人员平均薪酬	新开普	374,620.82	281,965.60	176,777.16
	开普云	353,713.35	343,788.13	282,999.15
	金智教育	282,181.18	283,121.84	256,959.78
	国子软件	171,758.14	173,537.53	149,483.14
	致远互联	367,447.66	439,084.93	430,142.98
	平均值	309,944.23	304,299.61	259,272.44
	博达软件	169,889.72	171,451.59	164,201.31
研发人员平均薪酬	新开普	-	-	-
	开普云	230,670.25	269,426.47	240,336.26
	金智教育	240,305.87	245,726.70	238,708.92
	国子软件	96,804.99	78,561.82	57,111.08
	致远互联	280,487.08	274,602.76	239,630.09
	平均值	212,067.05	217,079.44	193,946.59
	博达软件	176,404.83	174,651.43	150,780.90
技术人员平均薪酬	新开普	-	-	-
	开普云	152,847.13	119,077.05	139,214.63
	金智教育	172,215.29	174,508.65	183,583.57
	国子软件	100,947.69	91,239.27	79,824.55
	致远互联	-	-	-
	平均值	142,003.37	128,274.99	134,207.58



项目	可比公司	2022 年	2021 年	2020 年
	博达软件	134,006.48	114,101.76	116,814.05

注 1：同行业可比公司数据来源于招股书或定期报告；

注 2：金智教育、国子软件披露报告期各期各类人员平均人数及薪酬总额，平均薪酬=薪酬总额/平均员工人数；

注 3：新开普、开普云、致远互联销售、管理、技术人员平均薪酬=薪酬总额/((年初员工人数+年末员工人数)/2)；

注 4：新开普研发支出存在资本化情形，未披露研发支出中职工薪酬金额，开普云、致远互联披露报告期各期研发人员平均人数，平均薪酬=薪酬总额/平均员工人数；

注 5：开普云技术人员薪酬总额根据公司当年应付职工薪酬增加额减去管理、销售、研发人员薪酬得到，致远互联仅披露年末技术人员与研发人员合计数和研发人员年平均数，无法计算技术人员人数；

注 6：博达软件平均薪酬=薪酬总额/各月员工人数平均值。

发行人员工薪酬低于同行业可比公司薪酬均值，与国子软件基本处于同等水平，主要由于业务规模差异导致，开普云与致远互联为科创板上市公司，新开普为创业板上市公司，金智教育为创业板拟上市公司，收入规模高于发行人。

发行人销售人员薪酬水平低于同行业可比公司薪酬均值，主要系销售人员薪酬与销售业绩密切相关，发行人单笔订单金额较小，销售人员人均销售收入较低，报告期各期，发行人及同行业可比公司销售人员人均销售金额如下：

单位：元

公司	2022 年	2021 年	2020 年
新开普	1,955,577.24	2,392,137.35	2,125,225.13
开普云	4,867,878.99	5,006,465.74	3,765,401.96
国子软件	1,172,739.12	1,021,941.49	580,613.19
金智教育	2,040,145.35	2,265,657.88	2,221,076.49
致远互联	1,067,662.64	1,097,052.40	838,781.69
平均值	2,220,800.67	2,356,650.97	1,906,219.69
剔除开普云平均值	1,559,031.09	1,694,197.28	1,441,424.13
博达软件	669,504.17	743,928.65	753,071.89

管理人员薪酬水平与公司整体规模、资金实力相关，由于同行业除国子软件外均为科创板、创业板上市或拟上市公司，员工薪酬水平较高，管理人员薪酬低于同行业公司平均水平。

发行人研发人员薪酬低于国子软件外其他同行业公司，由于同行业公司除国子软件外均为科创板、创业板上市或拟上市公司，资金实力、研发实力雄厚，研发人员薪酬水平较高。



发行人技术人员薪酬水平低于国子软件外其他同行业可比公司，主要由于发行人产品高度标准化，开普云及金智教育产品定制化程度较高，技术人员项目实施工作更加复杂，因而薪酬水平较高。

除国子软件外，公司与其他同行业公司相比规模较小，报告期内公司薪酬水平总体处于上升趋势，未来公司将进一步结合公司战略导向、劳工市场变化及物价发展水平，及时进行修订调整，在公司承受能力范围内合理安排员工薪酬的增长幅度，以最大限度激发员工的主人翁意识、调动员工的工作积极性，为企业创造更多的价值，增强企业市场竞争力，实现可持续发展。

2、与当地市场薪酬水平是否相匹配

发行人员工平均薪酬与当地平均工资水平比较

单位：元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
发行人员工年度平均薪酬	161,299.75	159,117.06	154,521.84
西安市城镇私营单位信息传输、软件和信息技术服务业就业人员平均工资	94,784.00	85,959.00	71,634.00

注：西安市私营单位信息传输、软件和信息技术服务业就业人员平均工资的数据取自西安市统计局。

报告期内，发行人员工整体平均薪酬高于西安市私营单位信息传输、软件和信息技术服务业就业人员平均工资，一是发行人对销售人员采取多种薪酬激励政策，销售人员平均薪资较高；二是发行人重视研发，各年投入不断增加，研发人员薪酬相对较高；三是发行人管理人员中包括高级管理人员，在一定程度上也提高了整体人均薪酬。

五、列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，报告期内研发费用加计扣除数与研发费用差异、原因。

报告期内公司研发费用加计扣除金额如下：

单位：元

项目	2020 年	2021 年	2022 年
博达软件	14,278,351.56	19,648,812.29	23,896,288.11
萨维斯	281,293.99	370,873.22	127,055.79
合计	14,559,645.55	20,019,685.51	24,023,343.90

报告期内加计扣除的研发费用与报表列示的研发费用差异情况如下：

单位：元



项目	2020 年	2021 年	2022 年
研发费用-博达软件	14,979,600.96	19,916,077.82	23,985,192.00
研发费用-萨维斯	313,503.08	370,873.22	156,376.36
按报表计算的加计扣除金额-博达软件	14,278,351.56	19,648,812.29	23,896,288.11
按报表计算的加计扣除金额-萨维斯	313,503.08	370,635.60	156,376.36
按报表计算的加计扣除金额合计①	14,591,854.64	20,019,447.89	24,052,664.47
所得税申报加计扣除金额-博达软件	14,278,351.56	19,648,812.29	23,896,288.11
所得税申报加计扣除金额-萨维斯	281,293.99	370,873.22	127,055.79
所得税申报加计扣除合计②	14,559,645.55	20,019,685.51	24,023,343.90
差额 (③=②-①)	-32,209.09¹	237.62²	-29,320.57³

1、根据《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》（国税[2017]40 号）规定，与研发相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费，此类费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。

公司在申报研发费用加计扣除时按上述规定对差旅费、会议费、工资薪酬及其他相关费用进行了调整。2020 年萨维斯其他费用金额超过可加计扣除研发费用总额的 10%的部分 32,209.09 元未予加计扣除，由此造成差异。

2、2021 年萨维斯报表中 1,188.12 元委外研发费用为评测费用，申报所得税加计扣除时在其他费用-知识产权的申请费、注册费、代理费中，由此产生差异 237.62 元。

3、2022 年 9 月 22 日，财政部、税务总局、科技部发布《财政部税务总局科技部关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》（财政部税务总局科技部公告 2022 年第 28 号）规定，现行适用研发费用税前加计扣除比例 75%的企业，在 2022 年 10 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间，税前加计扣除比例提高至 100%。萨维斯前三季度适用 75%的加计扣除比例，第四季度适用 100%的加计扣除比例，前三季度适用加计扣除的研发费用金额为 117,282.27 元，第四季度为 39,094.09 元，由此造成差异 29,320.57 元。

报告期内公司研发费用加计扣除数已经过税务机关认定，国家税务总局西



安高新技术产业开发区税务局出具《涉税信息查询结果告知书》：“经查询国家税务总局西安高新区税务局金三并库版系统，该纳税人名称：西安博达软件股份有限公司，纳税人识别号：91610131724910931N，在 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 3 月 24 日期间，无违法违规行为。”

六、销售费用中差旅费、业务招待费支出是否合理，是否存在不实报销的情形；服务费的支出对象、支出金额与经营业绩是否匹配。

（一）销售费用中差旅费、业务招待费支出是否合理，是否存在不实报销的情形

报告期内，销售费用中差旅费及业务招待费占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
差旅费	295.86	336.70	237.77
业务招待费	131.10	164.56	110.85
合计	426.96	501.26	348.62
差旅费及业务招待费占营业收入比例	2.90%	3.85%	3.43%
销售人员数量（人）	220	175	135
人均差旅费	1.34	1.92	1.76

由上表可见，报告期内，公司差旅费及业务招待费占营业收入比例分别为 3.43%、3.85%及 2.90%，整体占比较低。2021 年，公司差旅费及业务招待费金额和占比有所增长，主要系公司主要客户为高校，客户群体较为分散，在客户数量及项目数量保持增长的情况下，业务拓展频次稳步增加，使得销售人员差旅频次有所增加。2022 年，受短期宏观因素及外部经营环境变化影响，人员流动受限，公司销售人员前往客户现场进行业务拓展频次降低，同时，公司在大客户所在区域进一步完善了本地化服务团队，人均差旅费较上期有所下降，差旅费及业务招待费金额占营业收入占比相对较小。

公司制定了《销售管理制度》、《营销活动执行规范》、《驻外办事处管理制度》及《博达软件财务制度汇编》等与销售费用支出相关的内部控制制度，规范了销售费用差旅费、业务招待费支出管理，对报销标准及审批流程均做了明确规定，明确规定相关部门及岗位的职责和权限，确保相关费用列支真实、合理。报告期内，公司销售费用相关的内部控制制度健全且运行有效，销售费用



列支差旅费、业务招待费合理，不存在不实报销的情形。

（二）服务费的支出对象、支出金额与经营业绩是否匹配

公司服务费主要包括售前服务费及售后服务费，售前服务主要为公司产品服务销售前为客户提供的讲解、咨询、试用服务产生的费用，包括合同签署可能性较低项目的已发生的成本费用。售后服务费为在免费的售后服务期中，向客户提供远程操作协助、维护调试等服务产生的费用。

报告期各期，公司将合同签署可能性较低项目的已发生的成本结转至售前服务费的影响金额分别为 111.62 万元、84.67 万元及 146.15 万元，该服务费与已发生的讲解、咨询、试用服务售前项目成本相关，主要为公司人工薪酬支出，基本不涉及具体支出对象。对于售前项目，公司定期评估在行项目相关合同预计签署的可能性，将合同签署可能性较低项目的已发生的项目成本结转至售前费用中，符合企业会计准则相关规定。同时通过相关公开信息，查询到软件行业上市公司星环信息（688031）、国子软件（872953）在《首次公开发行股票相关问询回复》中说明“公司会在资产负债表日评估签约的可能性，将因情况变化导致预计无法签约的项目成本转入当期的费用”，相关会计处理与公司一致。

剔除上述因预计合同很可能无法签署而终止的售前项目费用成本后，报告期各期的服务费分别为 39.76 万元、84.56 万元以及 107.54 万元，占营业收入的比例分别为 0.39%、0.65%及 0.73%，整体占比均较小。报告期内，服务费的前五大支付对象及具体采购内容如下：

单位：万元

序号	供应商名称	金额	采购内容及具体用途
2022年度			
1	山西云之数信息技术有限公司	66.98	售前费用
2	陕西匠心琢影网络科技有限公司	7.82	售前费用
3	北京睿新中科教育科技有限公司	4.72	售后服务费
4	西安活石科技信息有限公司	3.40	售前费用
5	西安五达信息科技有限公司	1.36	售前费用
合计		84.28	-
2021年度			
1	山西云之数信息技术有限公司	67.34	售前费用



序号	供应商名称	金额	采购内容及具体用途
2	山西鑫全盛信息发展有限公司	4.34	售前费用
3	陕西凯盛视讯科技有限公司	1.53	融媒体项目售前效果设计费
4	锦州网景盛世科技有限公司	4.72	售后服务费
5	上海天存信息技术有限公司	1.95	售后服务费
合计		79.87	-
2020年度			
1	哈尔滨致国昕图信息科技有限公司	15.05	售前费用
2	大连华脉科技有限公司	8.47	售前费用
3	沈阳云上云巅智能信息科技有限公司	8.47	售前费用
4	陕西省网络与信息安全测评中心	2.97	售后服务费
5	西安秦基软件科技有限公司	1.10	售后服务费
合计		36.05	-

综上，报告期内，公司服务费主要为销售人员进行业务拓展时发生的与售前项目开发相关的费用支出以及在免费的售后服务期中，向客户提供维保服务费用，相关支出对象、支出金额与经营业绩相符。

七、委托研发的主要内容、主要支出对象，具体合作形式、开展方式，与研发项目的关系，各期支出金额逐年降低的原因及合理性，相关支出金额是否真实、公允。

（一）报告期内公司委托研发的主要内容、主要支出对象、具体合作形式、开展方式及与研发项目的对应关系

报告期内，公司在研发过程中将项目中部分非核心工作委托其他方开展，公司委托研发的主要内容、主要支出对象、具体合作形式、开展方式及与公司研发项目的对应关系如下：

支付对象	对应发行人的研发项目	工作内容	具体合作形式与开展方式
陕西万德信息科技股份有限公司	博达网站集约化管理平台软件 V12	按照站群统一身份认证系统研发及英文敏感词库研发项目要求，并对站群统一身份认证系统研发及英文敏感词库研发项目进行详细的调研，并就调研的成果，进行系统的开发与实施	委托研究开发站群统一身份认证系统研发及英文敏感词库研发项目，并支付研究开发经费和报酬
西安云智晨海软件有限公司	博达网站群运维监控平台 V2.0	对接调试运维分析平台数据接口，对接企业微信，在移动端展示数据内容	委托进行运维分析平台移动端数据展示开发，并支付委托开发费用



支付对象	对应发行人的研发项目	工作内容	具体合作形式与开展方式
西安启脉电子科技有限公司	博达软件全媒体应用开放平台 V2.0	根据需求, 实现应用开放平台前端组件的三端标准化适配开发, 包括前期需求沟通, PC端、手机端、微网站端的标准化开发, 以及接口调试	委托进行应用开放平台前端组件的三端标准化适配开发, 并支付委托研发费用
信德宝佳(海南)网络科技有限公司	博达预约挂号管理平台 V1.0	医院行业预约挂号平台患者管理、预约规则、科室管理、医生排班等相关业务流程研发	委托进行医院行业预约挂号平台部分业务流程研发, 并支付研发费用
河南师慧信息技术有限公司	博达全媒体网站群管理平台软件 V12.0	基于GIS地理信息系统打造契合高校的可视化系统, 实现各类静态的专题图呈现, 为高校提供全方位的可视化服务	委托研究开发校园GIS平台软件开发项目, 并支付相应报酬
南京仕方聚计算机科技有限公司		对数据内容清理系统进行技术开发	公司为数据内容清理系统项目购买专项技术开发服务
北京得华机器人技术研究院有限公司		虚拟机器人智能会话管理模块部分功能开发, 包括知识库管理、素材管理、数据导入、问答知识训练等功能模块的开发	委托研究开发得华虚拟机器人技术项目, 并支付相应报酬
南京协跃网络科技有限公司		全媒体资源管理模块部分功能开发, 包含视频管理、上传、转码、统计等功能开发	委托研究开发远古全媒体融合平台软件开发项目, 并支付相应报酬
西安信一诺航空科技有限公司		开发建设会议系统, 实现以下目标: (1) 方便校内各单位组织主办国际国内学术会议、行业会议、论坛峰会, 大型学术会议; (2) 实现会议网站建设、会议注册管理、网上论文投稿、酒店旅游信息发布及预订、会议考察线路发布及预订等会务管理	委托开发会议系统, 并支付研究开发经费和报酬
西安交通大学	博达融媒体管理平台 V4.0	在人工智能应用等方面的提供科技指导、咨询及开发的专项技术服务	就大数据与人工智能合作项目委托在人工智能应用等方面的提供科技指导、咨询及开发的专项技术服务, 并支付相应的技术服务报酬
西安康恩电子科技有限公司	博达生态集成平台 V1.0	医院患者服务小程序开发	委托开发医院患者服务小程序开发项目, 并支付相应报酬
南京协跃网络科技有限公司	博达新媒体备案平台 V1.0	针对新媒体集群(微信、微博等)开通、关停的备案登记流程和权限审批开发	委托就新媒体备案平台软件开发项目, 并支付相应报酬
西安云智晨海软件有限公司	博达网站群运维分析平台 V3.0	运维分析平台移动端	委托开发运维分析平台移动端, 并支付相应报酬
西京学院	博达全媒体应用开放平台 V2.0	(1) 建设校级项目信息库, 形成学校全面、完整、可充分应用的信息化项目资源库, 将各类项目纳入统一管理, 建立定期年审机制; (2) 建设项目立项管理, 信息化项目滚动库及立项全过程管理; (3) 建设项目建设管	委托进行项目管理系统定制开发, 并支付研究开发经费和报酬



支付对象	对应发行人的研发项目	工作内容	具体合作形式与开展方式
		理，实现信息化项目的建设重点过程管理；（4）建设项目信息化基础平台，统一数据标准，规范项目建设管理业务流程，实现单点登录	
陕西信瑞创服科技股份有限公司	博达全媒体网站群管理平台软件 V13	文章日历系统	委托进行文章日历系统软件开发，并支付相应报酬
西安和谐网络科技有限公司		用户行为分析系统页面切图、抖音系统页面切图	委托进行页面开发，并支付相应报酬
若神（上海）信息技术服务中心		云模板库系统	委托研究开发云模板库系统，并支付相应报酬
西安索尔软件科技有限公司		学工管理系统	购买学工管理系统V2.0用于学习研发，授权公司可以进行后期开发，并给予公司开发培训和指导
西京学院	博达全媒体应用开放平台V3.0	（1）建设校级项目信息库，形成学校全面、完整、可充分应用的信息化项目资源库，将各类项目纳入统一管理，建立定期年审机制；（2）建设项目立项管理，信息化项目滚动库及立项全过程管理；（3）建设项目建设管理，实现信息化项目的建设重点过程管理；（4）建设项目信息化基础平台，统一数据标准，规范项目建设管理业务流程，实现单点登录	委托进行项目管理系统定制开发，并支付研究开发经费和报酬
山东贤蕴信息科技有限公司	博达图书馆门户管理平台V3.0	针对图书馆系统中活动管理平台、电子资源导航等功能模块的开发	公司为博达图书馆门户管理平台项目购买数字图书馆系统V1.0产品
西安柚子信息科技有限公司	博达主页平台系统软件V4.0	院系师资力量前段功能研发、患者服务平台前段功能开发、患者服务平台患者端	委托乙方员工为公司提供技术服务

（二）各期支出金额逐年降低的原因及合理性、相关支出金额是否真实、公允

1、各期支出金额逐年降低的原因及合理性

报告期内公司委托研发支出如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
委托研发费	444,519.46	1,337,515.76	1,808,133.83

报告期内公司委托研发费用分别为 180.81 万元、133.75 万元、44.45 万元，逐年下降，主要系公司为加速产品升级迭代，持续扩张研发团队，各年平均研



发人员数量为 86 人、102 人、129 人，公司已经形成了一支专业经验丰富的技术研发团队，相关研发能力已基本满足客户对产品的需求以及公司软件产品迭代升级，对外部研发支持的需求下降。

2、相关支出金额是否真实、公允

关于委托研发支出，已核查发行人与被委托方签订的合同、对方开具的发票、回款资料以及向发行人交付的项目成果资料，了解委托研发的内容及在发行人研发项目中的具体应用，委托研发项目均与被委托方签订正式合同，被委托方已向发行人交付委托研发的成果，已应用于发行人相应的研发项目，发行人相关金额支出真实、公允。

【申报会计师的核查情况】

一、核查过程

1、我们针对上述事项履行了以下核查程序：

（1）了解公司业务模式、订单获取及服务的过程、维护存量客户的方式，了解公司销售部门职责划分情况及销售流程，访谈了解发行人相关成本费用的归集方法；

（2）获取报告期各期花名册、工资表、项目明细，了解发行人报告期内销售人员、管理人员、研发人员、技术人员的人员数量、岗位平均薪酬变动情况、项目数量，分析与发行人业务活动的开展是否匹配；

（3）获取同行业可比公司的定期报告、招股说明书、反馈回复等公开资料，查询西安市统计局官方网站的公开数据，对比发行人销售人员占比与同行业可比公司的差异，各岗位人员平均薪酬与同行业可比公司或同地区公司的差异，分析差异的背景及原因，是否存在异常；

（4）了解公司划分和核算研发支出的过程，进行研发穿行测试，查看研发活动相关的内部控制是否合理设计并有效运行；

（5）检查各期研发费用加计扣除报告，了解所得税申报中允许加计扣除的研发费用金额，查阅研发费用相关税务政策，了解研发费用加计扣除和账面研发费用入账的口径差异，分析两者匹配性和存在差异的合理性，查阅税务机关出具的合法合规证明；

（6）获取各期研发费用中委托研究开发费用的明细账，检查全部研发项目的立项申请书、验收报告；获取委托研究开发项目对应的委托合同、发票、付



款凭证、交付资料，了解权利义务安排、工作内容、具体合作方式，结合研发项目、具体研发投入、研发人员变动等分析报告期内委托研发费用持续下降的原因；选择重要或异常的委外研发费用，检查费用的开支标准是否符合有关规定。

2、对期间费用支出真实性的核查过程

(1) 对期间费用进行分析性程序，分析变动原因，并识别重大或异常期间费用；

(2) 向公司管理层、财务人员等进行询问，了解重大期间费用发生的合理性、必要性以及重大变动的原因；

(3) 对报告期内期间费用发生相关的记账凭证及合同、发票、付款凭单等原始资料进行检查，并与总账、明细账核对一致，对职工薪酬检查工资表、工时统计、费用分摊表，对折旧摊销检查费用分摊表，我们各年度核查比例如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售费用	87.32%	86.49%	84.24%
管理费用	91.23%	87.03%	94.96%
研发费用	98.98%	98.80%	98.32%

(4) 对费用类项目发生实施截止性测试，分析各项费用是否计入正确的会计期间。

二、核查结论

1、我们针对问题中相关事项的核查结论

(1) 因公司主要采用直销模式、客户地域较为分散且单笔订单金额较小，发行人销售人员占比较高，发行人人员结构合理，发行人各类人员数量及变动与发行人项目数量匹配，项目平均分配人员数量合理；

(2) 销售人员为从事合同谈判的一线销售人员，营销及服务人员为一线销售人员的业务开展提供支持，负责售后服务、营销活动策划等；销售过程均由销售人员完成，不涉及研发人员、技术人员参与产品定制、报价等工作，相关成本费用发生时计入销售费用；发行人销售人员人数及占比略高于可比公司，主要系客户较为分散及订单金额较小且数量较多导致；

(3) 研发支出包括研发部门人员的职工薪酬、研发部门人员使用的办公设备折旧、研发知识产权申请费用、委托研发支出以及进行研发需求调研、参加



行业研发会议等的费用；研发人员为研发部门全职从事产品与技术的研究和开发工作的人员，工作内容是通过创新和技术实施来推动公司的产品和服务的发展；公司研发人员系负责产品研究开发测试、前沿技术研究的人员，支出计入研发费用，技术人员即负责具体项目向客户交付、上线实施相关的人员，支出计入劳务成本；研发活动以公司研发项目为起点，以新产品开发、已有产品进行优化升级、功能开发等为目标，生产活动以公司销售合同为起点，以销售项目的交付验收、运维服务为目标；研发项目均为标准化软件开发，项目或产品驱动的非标准化软件开发支出计入劳务成本；

特定项目或产品驱动型的非标准化软件开发与软件开发活动在目的和活动内容上存在实质差异，不属于研发活动，相关支出在项目验收前确认为存货，在项目验收时从存货结转至主营业务成本，相关开支成本费用归集合规；公司能合理区分软件研发开支和项目或产品驱动型的非标准化软件开发支出，报告期内不存在营业成本和研发费用混淆记录的情形；

（4）销售、管理、研发人员的数量逐年增长，人均薪酬与其他可比公司相比较低，主要系业务规模差异导致，与国子软件相近，发行人薪酬高于当地市场薪酬平均水平，主要系发行人为当地知名信息化行业企业；

（5）报告期内研发费用加计扣除数已经过税务机关认定，所得税申报中允许加计扣除的研发费用与账面研发费用基本匹配，存在差异主要系核算口径的差异所致；

（6）发行人销售费用中差旅费、业务招待费支出合理，不存在不实报销的情形；服务费的支出对象、支出金额与经营业绩相匹配；

（7）委托研发各期支出金额逐年降低主要系公司加强研发团队建设，对外部研发的需求降低，原因具有合理性，相关支出金额真实、公允。

2、对期间费用支出真实性的核查结论

经核查，我们认为公司的期间费用支出真实。



问题12. 其他财务问题

(1) 毛利率高于可比公司平均水平是否合理性。根据申报材料，报告期内，发行人综合毛利率分别为75.02%、73.64%和74.03%，可比公司平均水平为62.92%、64.74%和62.13%，发行人毛利率水平高于可比公司平均水平。请发行人：①按业务类别对比同行业可比公司同类产品的毛利率情况，说明差异原因及合理性；结合客户类型、项目规模、产品差异等，进一步细化分析说明发行人与可比公司的异同，以及毛利率差异的合理性。②结合直销业务和非直销业务毛利率情况、同行业可比公司的相关情况，说明直销、非直销业务毛利率差异是否合理。③说明不同业务获取方式下的毛利率差异情况及合理性。④说明报告期内主要项目的毛利率水平及各项目毛利率差异的合理性；说明毛利率较高、较低项目的具体情况，对应的客户、合同金额、具体服务内容、信用政策、期后回款情况，以及毛利率较高、较低的合理性。

(2) 关于应收账款及合同资产。根据申报材料，报告期各期末，公司应收账款的账面价值分别为4,625.19万元、5,533.83万元、7,699.78万元。请发行人结合主要客户、应收账款前五名客户的信用政策情况，说明报告期内是否存在放宽信用期进行销售的情形，应收账款前五名客户与报告期内主要客户差异的原因，减值计提比例确定的依据及合理性，减值计提是否充分。

(3) 关于存货。请发行人说明：①报告期各期末在实施项目成本的明细构成。②报告期各期末计入在实施项目成本的前五大项目情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、已施工成本、已施工的时间、合同约定的完工时间、预计转入营业成本时点。③是否存在先开工后签约的情形，如是，说明项目实施成本中已签合同和未签合同对应的金额及占比。④是否存在未按照合同约定时间开展工作、验收、结算等情形，结合相关合同或项目、可变现净值、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明报告期存货跌价准备计提的充分性；在实施项目成本中是否存在合同预计亏损导致应计提存货跌价准备的情形；是否存在长期未验收或已有验收单据但未确认收入的项目。⑤合同履约成本相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(4) 关于合同负债。根据申报材料，报告期各期末，公司合同负债余额分别为934.50万元、1,251.28万元、1,674.19万元。请发行人说明：①各期末合同负债前五大客户名称、金额及占比。②结合与主要客户的结算模式、结算条款，说明预收账款是否均有订单支撑，相关订单的签订时间、金额、业务类别，预收账款占订单金额的比例，与合同约定的付款比例是否一致，是否存在



通过预收账款形式借用客户资金的情况。③结合相关订单和期后预收账款确认收入情况，说明合同负债余额变动的原因。④是否存在账龄一年以上的预收账款及形成原因。

(5) 关于固定资产。请发行人说明报告期内固定资产核算是否规范，是否存在固定资产入账不及时的情形及相关整改情况。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明对固定资产、存货真实性、核算准确性的核查过程、比例和结论。

【发行人说明】

一、毛利率高于可比公司平均水平是否合理性。根据申报材料，报告期内，发行人综合毛利率分别为 75.02%、73.64%和 74.03%，可比公司平均水平为 62.92%、64.74%和 62.13%，发行人毛利率水平高于可比公司平均水平。请发行人：①按业务类别对比同行业可比公司同类产品的毛利率情况，说明差异原因及合理性；结合客户类型、项目规模、产品差异等，进一步细化分析说明发行人与可比公司的异同，以及毛利率差异的合理性。②结合直销业务和非直销业务毛利率情况、同行业可比公司的相关情况，说明直销、非直销业务毛利率差异是否合理。③说明不同业务获取方式下的毛利率差异情况及合理性。④说明报告期内主要项目的毛利率水平及各项目毛利率差异的合理性；说明毛利率较高、较低项目的具体情况，对应的客户、合同金额、具体服务内容、信用政策、期后回款情况，以及毛利率较高、较低的合理性。

(一) 按业务类别对比同行业可比公司同类产品的毛利率情况，说明差异原因及合理性；结合客户类型、项目规模、产品差异等，进一步细化分析说明发行人与可比公司的异同，以及毛利率差异的合理性。

1、发行人各业务类别毛利率情况

报告期内，发行人的业务类别主要分为软件及软件实施、技术服务以及第三方产品和服务，具体收入金额、收入占比和毛利率如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入金额	收入比例	毛利率	收入金额	收入比例	毛利率	收入金额	收入比例	毛利率
软件及软件实施	12,248.05	83.16	78.44	11,270.71	86.57	76.82	9,273.17	91.21	77.17



项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入金额	收入比例	毛利率	收入金额	收入比例	毛利率	收入金额	收入比例	毛利率
技术服务	1,474.40	10.01	75.08	823.45	6.33	83.79	523.21	5.15	71.3
第三方产品及服务	1,006.64	6.83	18.91	924.59	7.1	25.92	370.09	3.64	26.28

2、同行业可比公司各类业务毛利率情况

(1) 软件及软件实施

报告期各期，同行业可比公司金智教育、国子软件、致远互联披露了与发行人软件及软件实施类似的业务毛利率，明细如下：

单位：%

公司	业务类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金智教育	软件开发： 公司以自主研发的智慧校园运营支撑平台和应用系统为基础，针对具体客户开展需求调研、软件产品的部署、客户化开发、实施等工作，确保项目整体信息化建设符合项目合同规定的功能要求。包括智慧校园运营支撑平台、智慧校园应用系统等。	59.01	61.43	61.45
国子软件	软件产品： 公司软件开发服务主要采取自主研发模式，包括产品和技术研发、项目开发。公司产品和技术研发及项目开发均由公司软件开发中心人员（研发人员）负责，不存在其他类型人员参与研发的情形。	79.67	80.70	64.88
致远互联	协同管理软件产品： 软件产品授权使用许可、实施交付及定制开发。	69.31	70.55	74.96
平均值	-	69.33	70.89	67.10
博达软件	软件及软件实施： 主要包括全媒体内容管理平台、融媒体内容生产平台、内容运营解决方案。	78.44	76.82	77.17

报告期各期，发行人软件及软件实施的毛利率与同行业可比公司平均毛利率相比较，但基本处于各同行业可比公司毛利率的波动范围内，主要是由于项目规模和产品标准化的差异。报告期各期，发行人的项目规模相对较小，博达软件前五大项目的合同金额处于 120 万至 307 万的区间，且产品标准化程度相对较高。根据公开资料披露显示，金智教育前五大项目的合同金额处于 388.90 万元至 2,200 万，且涉及多项外购软件和个性化开发，导致毛利率较低。

(2) 技术服务

报告期各期，同行业可比公司国子软件、致远互联披露了与发行人技术服务类似的业务毛利率，明细如下：



单位：%

公司	业务类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
国子软件	技术服务： 资产管理数据治理和管理体系建设服务、软件运维服务。	64.14	67.83	63.57
致远互联	技术服务： 协同管理软件产品的运维和驻场服务。	95.54	86.83	93.12
平均值	-	79.84	77.33	78.35
博达软件	技术服务： 平台运行维护服务，是为主要平台及子产品提供运行保障支持、故障处置、安全巡检等服务。	75.08	83.79	71.30

报告期各期，发行人技术服务的毛利率基本与同行业可比公司平均毛利率基本一致，国子软件的技术服务毛利率较低，主要是由于包括部分毛利率较低的资产管理数据治理和管理体系建设服务，根据公开披露的数据显示，国子软件报告期各期资产管理数据治理和管理体系建设服务毛利率分别为 58.59%、60.04%和 61.45%，软件运维服务的毛利率分别为 69.70%、80.63%和 68.53%。

（3）第三方产品及服务

报告期各期，同行业可比公司致远互联披露了与发行人第三方产品及服务类似的业务毛利率，明细如下：

单位：%

公司	业务类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
致远互联	第三方产品： 客户委托公司代为采购的、满足客户一体化协同管理软件需求的其他第三方软硬件产品，主要包括服务器、数据库、网络与存储设备、扩展应用软件等。	-10.94	-13.24	-15.44
博达软件	第三方产品及服务： 公司根据项目及客户需求，配套采购第三方软硬件产品及服务。	18.91	25.92	26.28

报告期各期，致远互联的第三方产品业务毛利率均为负，不具有可比性。

综上，报告期各期，发行人各业务的毛利率与同行业可比公司存在差异主要是由于项目规模、产品标准化和业务模式的差异，均具备合理性。

（二）结合直销业务和非直销业务毛利率情况、同行业可比公司的相关情况，说明直销、非直销业务毛利率差异是否合理。



单位：万元

同行业可比公司	2022 年度				2021 年度				2020 年度				
	项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
金智教育	直销	34,066.95	13,497.33	60.38%	38,225.57	14,976.78	60.82%	39,197.83	16,118.15	58.88%			
	非直销	11,428.29	4,026.96	64.76%	10,939.21	3,648.18	66.65%	8,333.21	2,489.04	70.13%			
	总计	45,495.24	17,524.29	61.48%	49,164.78	18,624.96	62.12%	47,531.04	18,607.19	60.85%			
国子软件	直销	17,918.66	5,169.77	71.15%	16,917.51	4,679.29	72.34%	11,983.92	4,137.86	65.47%			
	非直销	2,135.18	665.47	68.83%	1,846.76	430.27	76.70%	2,124.98	980.61	53.85%			
	总计	20,053.84	5,835.24	70.90%	18,764.27	5,109.56	72.77%	14,108.90	5,118.47	63.72%			
博达软件	直销	11,235.68	3,116.38	72.26%	9,970.47	2,928.99	70.62%	8,185.61	2,213.07	72.96%			
	非直销	3,493.41	708.32	79.72%	3,048.28	502.26	83.52%	1,980.86	326.80	83.50%			
	总计	14,729.09	3,824.70	74.03%	13,018.75	3,431.26	73.64%	10,166.47	2,539.87	75.02%			

上表为发行人与同行业可比公司在直销和非直销模式下，收入、成本及毛利率的情况。由上表可以看出，报告期内发行人直销模式下毛利率分别为 72.96%、70.62%和 72.26%，非直销模式下毛利率分别为 83.50%、83.52%和 79.72%。直销模式与非直销模式毛利率各年占比波动均在 4%以内，且非直销模式毛利率高于当年度直销模式毛利率和综合毛利率。

同行业可比公司中，金智教育和国子软件披露了直销与非直销模式下各年毛利率情况。其中，国子软件直销模式下毛利率分别为 65.47%、72.34%和 71.15%，非直销模式下毛利率分别为 53.85%、76.70%和 68.83%。国子软件直销模式毛利率波动在 6.87%以内，非直销模式毛利率各年占比波动在 22.85%以内，波动较大。直销与非直销模式相比毛利率各年均有不同，2022 及 2020 年度直销模式毛利率高于非直销，2021 年度则相反。金智教育直销模式下毛利率分别为 58.88%、60.82%和 60.38%，非直销模式下毛利率分别为 70.13%、66.65%和 64.76%，各年占比波动在 6%以内。发行人非直销模式毛利率水平各年均显著高于直销模式毛利率，差异分别为 10.58%、12.90%和 7.46%。同行业公司中金智教育毛利率呈现类似情况，差异分别为 11.25%、5.83%和 4.38%。



单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入总额	其中：软件销售 业务收入	占比	收入总额	其中：软件销售 业务收入	占比	收入总额	其中：软件销售 业务收入	占比
直销	11,235.68	3,316.32	29.52%	9,970.47	3,275.27	32.85%	8,185.61	3,113.30	38.03%
非直销	3,493.41	2,205.17	63.12%	3,048.28	2,048.08	67.19%	1,980.86	1,350.36	68.17%
总计	14,729.09	5,521.49	37.49%	13,018.75	5,323.35	40.89%	10,166.47	4,463.66	43.91%

上表为发行人直销非直销模式下软件销售业务收入比例，发行人非直销模式下软件销售业务收入占比分别为 68.17%、67.19%和 63.12%，占比较高；直销模式下软件销售业务收入占比分别为 38.03%、32.85%和 29.52%，显著低于非直销模式。由于发行人产品特点，纯软件销售业务几乎不产生成本，而非直销模式下，集成商或合作商采购软件产品后多数自行进行软件实施或安装、调试，纯软件销售业务收入占比较高，因此非直销模式下毛利率水平高于直销模式。



(三) 说明不同业务获取方式下的毛利率差异情况及合理性。

单位：万元

业务获取方式	2022		2021		2020	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
招投标	2,548.46	63.94%	2,131.45	60.42%	2,356.32	65.55%
单一来源采购	3,419.30	76.24%	4,186.59	78.93%	3,202.79	74.69%
竞争性磋商	2,659.69	71.52%	2,545.26	75.19%	2,146.53	64.71%
竞争性谈判	547.01	74.77%	803.12	49.72%	360.61	61.73%
询价	4,178.78	80.57%	3,352.34	80.01%	2,100.22	81.61%
商务谈判	1,375.85	71.94%	0.00	/	0.00	/
合计	14,729.09	74.03%	13,018.75	73.64%	10,166.47	71.44%

上表为发行人报告期内不同业务获取方式下的毛利率情况，报告期内通过招投标方式获取订单的毛利率分别为 65.55%、60.42%和 63.94%，各年变动不大且低于当年主营业务综合毛利率，主要原因系通过招投标方式获取的单合同金额相对较大，而该类业务往往客户个性化需求程度高，相对小型项目公司需付出更多的人力成本，因此毛利率较低；此外，招投标方式下同一项目订单的项目金额较大，参与竞争的公司多，市场竞争也相对更加激烈，对毛利率也产生了一定影响。

非招投标方式包括单一来源采购、竞争性谈判、竞争性磋商和询价等方式（除 2022 年度商务谈判模式，该模式的成因已在问题 7 中（1）直销与非直销两种销售模式的主要差异中的客户获取方式做出说明），非招投标方式的毛利率普遍高于招投标方式，非招投标方式综合毛利率各年分别为 73.21%、76.23%和 76.14%，且各年毛利率波动水平不大。其中单一来源采购和询价等业务获取方式毛利率普遍高于招投标方式和其他非招投标方式毛利率，主要原因系两种业务获取方式下客户普遍为基于发行人在行业内的高知名度、优秀的标杆项目或已有历史成功合作的前提下主动与发行人形成合作，且由于大部分项目金额不大，达不到招投标金额限制范围，价格磋商过程相较于招投标、竞争性磋商和竞争性谈判方式更为自由和宽松，因此单一来源采购和询价等业务获取方式下的项目定价中的利润空间可以得到保证，毛利较高。2022 年度商务谈判模式的毛利率为 71.94%，略低于当年度的综合毛利率，主要原因系该模式多针对于大部分已有合作历史的高校下的院系用户，为了提高客户粘性和满意度，对老客户定价降低所致。



在竞争性磋商和竞争性谈判方式下，2020 年度竞争性磋商方式毛利率略低于其他业务获取方式，2020 和 2021 年度竞争性谈判方式毛利率大幅低于其他业务获取方式，主要系发行人在业务规模相对较小的情况下受特定项目毛利异常情况影响所致。其中，2020 年度竞争性磋商方式中“青岛科技大学官网和新闻网改版项目”合同金额较大，为 196.80 万元，且毛利率相对较低为 46.07%影响所致；2021 年度竞争性谈判方式的毛利率为 49.72%，大幅低于招投标毛利率和当年平均毛利率，主要系“吉林大学智能机器人项目”中金额为 191 万元合同毛利率较低，为 3.61%影响所致。

综上，由于不同订单获取方式的订单金额、业务复杂程度和价格磋商程序存在差异，且受单个项目的影响，不同订单获取方式的毛利率与公司经营情况匹配，不存在重大差异。

（四）说明报告期内主要项目的毛利率水平及各项目毛利率差异的合理性；说明毛利率较高、较低项目的具体情况，对应的客户、合同金额、具体服务内容、信用政策、期后回款情况，以及毛利率较高、较低的合理性。

1、报告期各期前十大项目毛利率水平如下表：

单位：元

序号	项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率
1	2020 年	山东大学济南校区二期建设项目	中国银行股份有限公司济南历城支行	山东大学	2,271,820.00	74.02%
2	2020 年	甘南州政府网站群系统建设项目	甘南藏族自治州人民政府办公室	甘南藏族自治州人民政府办公室	2,238,000.00	33.08%
3	2020 年	清华主页和网站群系统升级采购项目	清华大学	清华大学	1,896,000.00	81.79%
4	2020 年	青岛科技大学官网和新闻网改版项目	中国银行股份有限公司青岛市分行	青岛科技大学	1,968,000.00	46.07%
5	2020 年	成都师范学院网站群建设和宣传管理系统建设项目	成都师范学院	成都师范学院	1,278,900.00	78.44%
6	2020 年	吉林大学二级网站实施及网站群运维监控平台建设项目	吉林大学	吉林大学	1,000,000.00	62.02%



序号	项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率
7	2020 年	中国人民解放军陆军指挥学院图书馆项目	中国人民解放军陆军指挥学院	中国人民解放军陆军指挥学院	918,800.00	26.35%
8	2020 年	广东工业大学一体化信息服务平台建设项目	广东工业大学	广东工业大学	873,000.00	80.05%
9	2020 年	深圳职业技术学院智慧校园信息门户系统项目	深圳职业技术学院	深圳职业技术学院	798,500.00	81.15%
10	2020 年	中南民族大学全媒体网站群管理系统及网站改版建设采购项目	中南民族大学	中南民族大学	785,000.00	74.04%
11	2021 年	吉林大学智能机器人项目	中国银行股份有限公司吉林省分行	吉林大学	2,490,000.00	14.99%
12	2020 年	四川省消防救援总队全媒体中心软硬件升级改造采购项目	四川省消防救援总队	四川省消防救援总队	2,406,926.81	26.38%
13	2021 年	吉林大学网络综合教育平台项目	中国建设银行股份有限公司长春工农大路支行	吉林大学	1,960,000.00	34.18%
14	2021 年	山西传媒学院综合信息门户平台开发服务项目	山西传媒学院	山西传媒学院	1,899,600.00	76.84%
15	2021 年	中国民用航空飞行学院校园集约化网站群管理平台采购项目	中国民用航空飞行学院	中国民用航空飞行学院	1,746,000.00	69.45%
16	2021 年	西藏职业技术学院新媒体建设与运营项目	西藏职业技术学院	西藏职业技术学院	1,468,000.00	67.16%
17	2021 年	陕西省人民检察院工作网集约化平台建设项目	神州龙安（北京）信息技术有限公司	陕西省人民检察院	1,200,000.00	97.56%
18	2021 年	安徽理工大学综合内容管理发布平台一期项目	新华三信息技术有限公司	安徽理工大学	1,100,000.00	84.00%
19	2021 年	福州大学融媒体中心综合管理平台建设项目	福州大学	福州大学	1,078,000.00	68.96%
20	2021 年	新疆自治区内网建设项目	天津中软信息系统有限公司	新疆维吾尔自治区人民政府办公厅	1,060,000.00	90.48%



序号	项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率
21	2022 年	金堆城铝业集团融媒体中心建设项目	金堆城铝业集团有限公司	金堆城铝业集团有限公司	3,070,539.08	7.92%
22	2022 年	青海柴达木职业技术学院融媒体中心项目	青海柴达木职业技术学院	青海柴达木职业技术学院	1,980,000.00	41.09%
23	2022 年	西安市人民医院（西安市第四医院）急诊管理信息系统项目	西安凌云数据科技有限公司	西安市人民医院	1,900,000.00	31.00%
24	2022 年	二一三（213）所数据库管理系统项目	陕西北佳信息技术有限公司	陕西应用物理化学研究所	1,568,250.00	62.94%
25	2022 年	中央民大全媒体升级项目	中央民族大学	中央民族大学	1,680,000.00	95.94%
26	2022 年	东莞市教育局中小学网站群管理平台建设项目	东软集团股份有限公司	东莞市教育局	1,300,000.00	66.68%
27	2022 年	焦化公司全媒体采编发一体化协作信息化平台项目建设合同	国家能源集团煤焦化有限责任公司	国家能源集团煤焦化有限责任公司	1,132,200.00	69.65%
28	2022 年	中央音乐学院官网改版和站群系统升级改造项目	中央音乐学院	中央音乐学院	1,586,000.00	93.79%
29	2022 年	山东大学综合项目三期	中国农业银行股份有限公司济南自贸区支行	山东大学	1,011,900.00	51.36%
30	2022 年	2022 年西安交通大学公共信息网站群子站建设项目	西安交通大学	西安交通大学	975,000.00	68.97%

注：“金堆城铝业集团有限公司融媒体中心建设项目”项目完成后经最终审价，合同金额变更为 307.05 万元；“四川省消防救援总队全媒体中心软硬件升级改造采购项目”项目完成后经最终审价，合同金额变更为 240.69 万元；“西安市人民医院（西安市第四医院）急诊管理信息系统项目”项目完成后经最终审价，合同金额变更为 190.00 万元。

由上表，报告期内主要项目的毛利率分布由 7.92%至 97.56%，水平差异较大。发行人主营业务为软件及软件实施、技术服务和第三方产品及服务，由于大型项目往往需求较为复杂，存在以上三种业务中两种以上类型组合出现的情形。

由于发行人自主研发的全媒体内容管理平台、融媒体内容生产平台等产品均为模块化、标准化产品，除少量项目需客户化二次开发外，无其他成本发生，



因此标准软件销售业务平均毛利较高；普通小型项目客户化二次开发程度较低，开发和实施的成本较小，毛利率较高，而大型项目一般客户化二次开发程度高，难度大，无法合理预计所需人工成本，因此普遍低于小型项目的毛利。另外，项目中安全运行维护服务取决于产品故障及问题产生的频率，若报告期内产品安全运行，则无需付出额外成本，因此该业务毛利率差异也比较大。而第三方产品及服务类业务，则需根据客户个性化的需求配套采购第三方的硬件、软件及服务，外采程度越高则项目毛利率越低。

综合以上原因，各个项目之间由于客户需求的复杂程度、范围和深度不同而导致需要为客户化二次开发和实施耗费的人工工时产生较大不同，以及由于第三方产品及服务采购的占比不同导致项目外采成本产生较大不同，发行人报告期内各个项目之间的毛利率差异较大，具有合理性。

（2）针对上述报告期内主要项目的毛利率水平，选取项目毛利率高于当年度平均毛利率 20 个百分点或低于平均毛利率 30 个百分点作为毛利率较高或较低的项目。毛利率较高、较低项目的具体情况（对应的客户、合同金额、具体服务内容、信用政策）如下表：



单位：元

项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率	具体服务内容	信用政策
2020 年	甘南州政府网站群系统建设项目	甘南藏族自治州人民政府办公室	甘南藏族自治州人民政府办公室	2,238,000.00	33.08%	(1) 政府网站群管理平台软件（含移动版）。(2) 多屏可视化站点数据安全监控。(3) 政府网站常态化监测系统。(4) LED 监控显示屏。(5) 州政府门户网站设计（含移动版）。(6) 微网站建设。(7) 县市主站模板建设。(8) 原网站迁移。 (9) 技术服务。	中标签订合同后，甲方付给乙方 30% 的项目款，即 671,400.00 元。通过甲方验收合格后甲方付给乙方 65% 的项目款，即 1,454,700.00 元，剩余 5% 的项目款 111,900.00 元，作为项目质量保证金一年服务期结束后支付。
2020 年	青岛科技大学官网和新闻网改版项目	中国银行股份有限公司青岛市分行	青岛科技大学	1,968,000.00	46.07%	(1) 通达高校全媒体群管理平台软件 V2.0。(2) 学校官网 PC 版与移动端高端定制化设计。(3) 子站 PC 版+移动版模板建站。(4) 原有网站迁移新平台。(5) 全新模板包（PC 版+移动版）。(6) 校内意见反馈平台。(7) 通达教师主页平台软件 V2.0。(8) 综合信息门户。(9) 教师主页模板及实施。(10) 数据系统对接。(11) 平台维保服务。(12) 服务代维代管。(13) 校友信息管理系统。(14) 等保二级测评。(15) CoremailXT 电子邮件系统 V5.0。(16) 邮件系统服务。(17) 外事一站式管理系统。	1、软硬件安装完毕，经过学校阶段性验收后，甲方支付总价款的 30%，590,400.00 元。 2、项目正常运行一个月，经学校验收后，甲方支付总价款的 65%，1,279,200.00 元。 3、本项目质保金 5%，98,400.00 元，在项目整体通过验收，正常使用满三年时付清。
2020 年	中国人民解放军陆军指挥学院图书馆项目	中国人民解放军陆军指挥学院	中国人民解放军陆军指挥学院	918,800.00	26.35%	(1) 通达全媒体网站群管理平台软件 V11.0。(2) 通达智能检索系统软件 V1.0。(3) 数字图书馆门户网站制作。	数字图书馆平台搭建完毕验收合格后 15 个工作日内支付合同款 60%，金额为 551,280.00 元；数据整合完毕，项目全部完成验收合格后 15 个工作日内支付合同款 35%，金额为 321,580.00 元；剩余 5% 合同款为质量保证金，金额为 45,940.00 元，于验收合格之日起一年后付清。
2021 年	吉林大学智能机器人项目	中国银行股份有限公司吉林省分行	吉林大学	合同 1: 1,910,000.00	14.99%	本项目方案为吉林大学综合智能服务平台，本方案综合自然语言理解、智能知识库管理、人工智能等先进技术，建立一套针对吉林大学的全渠道综合智能服务平台，通过一问一答或者多轮会话的形式，智能理解访客问题并精准匹配，准确定位答案或某个业务信息，通过为用户提供个性化的信息服务和便捷化的业务流。	本合同生效后，甲方在软件产品安装到位、完成调试并验收合格，甲乙双方及吉林大学签署书面验收合格报告后，且收到乙方提交的合法有效的税率为 13% 或 6% 的增值税专用发票后，在 30 个工作日内支付本合同总价款的 100%，其中不含增值税价共计 1,778,510.60 元，增值税金总额共计 131,489.40 元。



项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率	具体服务内容	信用政策
				合同 2: 580,000.00		机器人及相关服务, 包括: (1) 在系统安装期间, 对系统管理员进行培训, 确保系统管理员能独立的安装系统所需的相关软件环境, 保证软件的运行条件。质保期内提供提供系统升级、服务运行及内容维护、培训、技术支持, 免费维修维护服务。(2) 质保期内提供系统升级、服务运行及内容维护、培训、技术支持, 免费维修维护服务。	合同生效后, 甲方在全部货物到货、完成安装调试并验收合格、甲乙双方及吉林大学签署书面验收合格报告后, 且乙方提供其开具的合法有效的税率为 13% 的增值税专用发票后在 30 日内支付合同总价款的 100%, 其中不含增值税价共计人民币 513,274.34 元, 增值税金额共计人民币 66,725.66 元。 (1) 合同签订后 7 个工作日内, 甲方支付合同总额的 30%, 即 739,543.44 元; (2) 全部货物安装调试、服务测试和工程施工完毕并验收合格后 7 个工作日内, 甲方支付合同总额的 40%, 即 986,057.92 元; (3) 全部货物安装调试、服务测试和工程施工完毕并验收合格后 30 日内, 甲方向乙方支付合同总额的 30%, 即 739,543.44 元。
2021 年	四川省消防救援总队全媒体中心软硬件升级改造采购项目	四川省消防救援总队	四川省消防救援总队	2,406,926.81	26.38%	(1) 4K 虚拟演播系统。(2) 虚拟演播室声学设备。(3) 交互式直播及导切系统。(4) 小间距全彩 LED 大屏系统。(5) 音响扩声系统。(6) 虚拟演播室灯光设备。	自合同签订后并出具符合甲方规定的增值税专用发票后二十日内, 向乙方支付人民币 980,000.00 元; 自系统上线并稳定运行, 产品验收合格并出具符合甲方规定的验收报告后二十日内, 向乙方支付人民币 882,000.00 元; 自系统上线并稳定运行, 产品验收合格并出具符合甲方规定的验收报告一年后二十日内, 向乙方支付人民币 98,000.00 元。
2021 年	吉林大学网络综合教育平台项目	中国建设银行股份有限公司长春工农大路支行	吉林大学	1,960,000.00	34.18%	提供业务延伸类 (软件): 网络综合教育平台。	
2021 年	陕西省人民检察院工作网集约化平台建设	神州龙安 (北京) 信息服务有限公司	陕西省人民检察院	1,200,000.00	97.56%	博达全媒体网站群管理平台软件 V11.0。	合同签订后, 甲方支付本采购订单 30% 货款; 满足前次付款条件, 经最终用户验收合格后, 甲方支付 60% 货款; 满足前次付款条件, 且竣工验收合格满一年, 甲方支付 10% 货款。
2022 年	金城铝业集团融媒体中心建设项目	金城铝业集团有限公司	金城铝业集团有限公司	3,070,539.08	7.92%	建设融媒体中心、融合报道指挥系统、融媒体中心系统媒资系统、融媒 APP 五个系统, 并包括机房设备、大屏、以及融媒体中心三个模块。	合同签订后, 甲方预付合同总金额的 30% 款项; 所有硬件、软件到场后, 乙方开具合同总金额 60% 的增值税专用发票, 甲方支付合同总金额 30% 款项; 项目竣工验收合格并对外审计决算后, 乙方依照审计决算值开具剩余款项增



项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率	具体服务内容	信用政策
							增值税专用发票, 甲方支付至审计决算值 90%款项, 预留审计决算值 10%质保金, 质保期一年
2022 年	青海柴达木职业技术学院融媒体中心项目	青海柴达木职业技术学院	青海柴达木职业技术学院	1,980,000.00	41.09%	(1) 博达新闻网投稿系统。(2) 博达融媒体中心管理平台。(3) 博达融媒体中心资源管理平台。(4) 博达融媒体中心大屏软件。(5) 博达融媒体中心管理平台。	签订合同前乙方方向甲方支付中标价 10%履约保证金, 即人民币 198,000.00 元, 验收合格后, 15 个工作日内甲方方向乙方支付合同总价款的 100%, 即人民币 1,980,000.00 元, 并将 10%履约保证金转为质量保证金。质量保证金待约定的免费质保期满 1(年)且通过甲方验收产品无质量问题后 15 日内, 由甲方以转账方式予以拨付, 不计利息。
2022 年	西安市人民医院急诊信息系统项目	西安凌云数据科技有限公司	西安市人民医院	1,900,000.00	31.00%	医卫康急诊急救一体化平台软件 V1.0。	合同签订后 10 个工作日内, 甲方支付合同金额的 10%, 210,000.00 元; 项目交付验收合格之日起 20 个工作日内, 甲方支付合同总金额的 80%, 1,680,000.00 元; 项目实施验收合格满 1 年后 30 个工作日内, 甲方支付剩余 10%尾款, 210,000.00 元。
2022 年	山东大学综合项目三期	中国农业银行股份有限公司济南自贸区分行	山东大学	1,011,900.00	51.36%	(1) 站群运维分析平台移动端建设。(2) 信息发布审核流定制化开发。(3) 网站群微信助手定制化开发。(4) 网站内容安全扫描。(5) 教师主页个性化模板定制设计。(6) 课题组通用模板定制设计。(7) 中、英文网站新建、改版制作、迁移。	合同签订且设备安装、调试、验收合格, 稳定运行达到预定可使用状态, 双方及学校在《中国农业银行山东省分行营销合作项目验收单》上签署盖章后, 乙方向甲方提出付款申请, 甲方审核无误且完成内部财务审批流程后, 向乙方支付合同总价款。

注: “金堆城铝业集团有限公司融媒体中心建设项目”项目完成后经最终审价, 合同金额变更为 307.05 万元; “四川省消防救援总队全媒体中心软硬件升级改造采购项目”项目完成后经最终审价, 合同金额变更为 240.69 万元; “西安市人民医院(西安市第四医院)急诊管理信息系统项目”项目完成后经最终审价, 合同金额变更为 190.00 万元。



项目的期后回款情况、毛利率较高、较低的原因如下表:

单位: 元

项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率	当年应收账款余额	期后回款金额 (截止 2023-6-30)	期后回款比例	毛利偏低或偏高的合理性
2020 年	甘南州政府网站群系统建设项目	甘南藏族自治州人民政府办公室	甘南藏族自治州人民政府办公室	2,238,000.00	33.08%	--	--	当年回款	该项目包括标准软件销售、客户化二次开发, 客户个性化需要较高, 为开拓甘肃地区政府市场, 打造行业标杆, 定价较低且部署了大量当地外协人员, 投入成本较高。其中当地技术开发外协采购成本 109.6 万元, 第三方硬件采购成本 13.38 万元, 总成本较高。综上毛利率相对较低, 且具有业务合理性。
2020 年	青岛科技大学官网和新闻网改版项目	中国银行股份有限公司青岛市分行	青岛科技大学	1,968,000.00	46.07%	735,241.51	735,241.51	100.00%	项目为标准软件销售、客户化二次开发、第三方产品和服务、运维服务一体化项目, 其中第三方产品和服务程度高, 采购成本为 35.53 万元, 项目执行周期超过 8 个月, 异地外协采购成本为 29.41 万元, 总成本较高。综上毛利率相对较低, 具有业务合理性。



项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率	当年应收账款余额	期后回款金额 (截止 2023-6-30)	期后回款比例	毛利偏低或偏高的合理性
2020 年	中国人民解放军陆军指挥学院图书馆项目	中国人民解放军陆军指挥学院	中国人民解放军陆军指挥学院	918,800.00	26.35%	872,860.00	872,860.00	100.00%	项目包括标准软件销售、客户化二次开发，客户个性化需求较高，定制开发程度高，投入成本较高。其中当地技术开发外协采购成本为 44.83 万元，总成本较高。综上毛利率相对较低，具有业务合理性。
2021 年	吉林大学智能机器人项目	中国银行股份有限公司吉林省分行	吉林大学	合同 1: 1,910,000.00	14.99%	2,466,623.80	2,466,623.80	100.00%	项目为标准软件销售、客户化二次开发、第三方产品一体化项目，客户个性化需求程度高，外购了第三方软件及硬件产品，且开发周期超过 22 个月，存在较多当地外协人工成本。其中第三方软件及硬件产品采购金额为 59.96 万元，外协人工成本 133.24 万元，总成本较高。综上毛利率相对较低，具有业务合理性。
				合同 2: 580,000.00					



项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率	当年应收账款余额	期后回款金额 (截止 2023-6-30)	期后回款比例	毛利偏低或偏高的合理性
2021 年	四川省消防救援总队全媒体中心软硬件升级改造采购项目	四川省消防救援总队	四川省消防救援总队	2,406,926.81	26.38%	739,543.44	681,325.45	92.13%	项目为软硬一体融媒体综合项目，同时为发行人在消防行业首个项目，为开拓市场、打造行业标杆，提高软硬一体融媒体综合体验，发行人定价较低的同时采购了较多第三方硬件设备，采购金额 134.59 万元，综合毛利率相对较低，具有业务合理性。
2021 年	吉林大学网络综合教育平台项目	中国建设银行股份有限公司长春工农大路支行	吉林大学	1,960,000.00	34.18%	-	-	当年回款	项目为客户定制开发综合项目，客户定制化程度高，开发周期较长，项目综合执行周期超过 21 个月，存在较多当地外协人工成本，采购金额为 112.22 万元，综合毛利率相对较低，具有业务合理性。
2021 年	陕西省人民检察院网集约化平台建设	神州龙安（北京）信息服务有限公司	陕西省人民检察院	1,200,000.00	97.56%	840,000.00	720,000.00	66.67%	项目为标准软件销售项目，软件销售本身不产生成本，仅存在少量项目实施的人工成本，因此毛利率较高，具有业务合理性。



项目 年度	项目名 称	甲方	最终客 户	合同金额	毛利率	当年应收账款 余额	期后回款金额 (截止 2023-6- 30)	期后回款 比例	毛利偏低或偏高的合理性
2022 年	金堆城 铝业集 团融媒 体中心 建设项 目	金堆城 铝业集 团有限 公司	金堆城 铝业集 团有限 公司	3,070,539.08	7.92%	905,594.46	868,419.67	95.89%	项目为软硬一体融媒体综合项目，同时该项目为发行人在政企行业第一个融媒体项目。公司为开拓市场、打造行业标杆，定价较低，同时采了大量购机房设备、大屏等配套硬件设施，硬件采购成本为 172.29 万元，项目综合毛利率较低，具有业务合理性。
2022 年	青海柴 达木职 业技术 学院融 媒体项 目	青海柴 达木职 业技术 学院	青海柴 达木职 业技术 学院	1,980,000.00	41.09%	-	-	当年回款	项目为软硬一体融媒体综合项目，在标准软件销售 and 部署的基础上，采购了较多融媒体配套硬件设施，硬件采购成本为 95.01 万元，项目综合毛利较低，具有业务合理性。
2022 年	西安市 人民医 院急诊 管理信 息系统 项目	西安凌 云数据 科技有 限公司	西安市 人民医 院	1,900,000.00	31.00%	1,900,000.00	1,010,000.00	53.16%	该项目主要建设内容为“急诊急救一体化平台软件”，非发行人核心业务，为满足客户需求，发行人配套采购相应软件，引致毛利率较低。



项目年度	项目名称	甲方	最终客户	合同金额	毛利率	当年应收账款余额	期后回款金额 (截止 2023-6-30)	期后回款比例	毛利偏低或偏高的合理性
2022 年	山东大学综合三期	中国农业银行股份有限公司济南自贸支行	山东大学	1,011,900.00	51.36%	18,786.80	-	0.00%	项目为标准软件销售、客户化二次开发、内容安全扫描服务一体化项目。由于客户功能需求多样，项目执行周期较长，为 24 个月，因此开发成本较高，人工成本金额为 33.39 万元。项目综合毛利较低，具有业务合理性。



二、关于应收账款及合同资产。根据申报材料，报告期各期末，公司应收账款的账面价值分别为 4,625.19 万元、5,533.83 万元、7,699.78 万元。请发行人结合主要客户、应收账款前五名客户的信用政策情况，说明报告期内是否存在放宽信用期进行销售的情形，应收账款前五名客户与报告期内主要客户差异的原因，减值计提比例确定的依据及合理性，减值计提是否充分。

报告期内，公司的业务类型主要分为软件及软件实施、技术服务和第三方产品及服务，公司与客户签订的合同中可能包含多种业务类型，因此信用政策和信用期不区分业务类型。报告期内，公司的主要客户分为直销客户和非直销客户。

直销客户主要包括各类高校、医院、政府、大型国有企业等，由于上述客户性质较为特殊，实际结算可能涉及财政资金的拨付和学校各级主管部门预算的限制，各项目的结算情况差异较大，因此实际情况中公司多数按照客户的具体要求，结合签订的合同中对于收款时间的约定收取相关款项。非直销客户主要包括集成商和各地的合作商。公司在与非直销客户签订合同时，项目的最终客户仍是高校、医院、政府、大型国有企业等，集成商和合作商会在与最终客户结算后，再与公司结算相关的项目款，与直销客户的情况一样，最终客户的结算会受到学校资金管理要求影响。因此，公司的回款进度更大程度上取决于最终客户与非直销客户的回款时间。

目前，公司当前的主要信用政策为合同签订后，收取 10%-30%的首付款，甲方验收合格后收取 60%-85%的进度款，剩余 5%-10%为项目质保款，在质保期（1 年或 3 年）结束时支付。小额合同如技术服务类为按年预收，纯软件销售为收款后发货。

信用期方面，受高校、政府和企事业预算管理制度影响，公司难以界定统一的信用标准和信用周期量化信用政策，在项目达到付款条件时，公司各相关部门会督促销售人员积极与客户协商回款事项。整体而言，由于客户的特殊性，公司综合考虑最终客户的预算管理制度、审批流程和付款习惯等因素，给予直销客户和非直销客户 12 个月的信用账期作为参考，超过 12 个月未回款的应收账款，公司内部会更加频繁的催款，并按照公司应收账款的计提政策计提相应的坏账准备。

1、报告期各期末，公司应收账款前五名客户的信用政策情况分别如下：



(1) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

客户	应收账款 余额	信用期内 应收账款	信用期 外应收 账款	信用期外 应收余额 占比	期后回 款情况	期后回 款占比	信用期外余额原 因分析
西安交通大学	250.03	128.56	121.47	48.58%	-	0.00%	客户受限于财政 资金预算影响， 集中办理款项支 付
西安凌云数据科 技有限公司	190.00	190.00	-	0.00%	101.00	53.16%	-
中国农业银行股 份有限公司及其 分支机构	178.52	178.52	-	0.00%	-	0.00%	-
东软集团股份有 限公司	169.93	130.00	39.93	23.50%	-	0.00%	客户根据自身资 金安排及最终用 户回款情况进行 付款所致
中央民族大学	136.80	136.80	-	0.00%	-	0.00%	-
合计	925.28	763.88	161.40	17.44%	101.00	10.92%	-

(2) 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

客户	应收账款 余额	信用期内 应收账款	信用期 外应收 账款	信用期外 应收余额 占比	期后回 款情况	期后回 款占比	信用期外余额原 因分析
中国银行股份有 限公司及其分支 机构	236.32	161.85	74.47	31.51%	186.65	78.98%	该项目为银校 企合作类项目， 款项支付受限于 学校、银行资金 审批进度
西安交通大学	211.18	207.62	3.56	1.68%	50.61	23.97%	客户受限于财政 资金预算影响， 集中办理款项支 付
山西传媒学院	189.96	189.96	-	0.00%	162.97	85.79%	-
吉林大学	188.91	188.91	-	0.00%	188.91	100.00%	-
新华三信息技术 有限公司	110.00	110.00	-	0.00%	71.50	65.00%	-
合计	936.37	858.34	78.03	8.33%	660.64	70.55%	-

(3) 2020 年 12 月 31 日

单位：万元



客户	应收账款 余额	信用期内 应收账款	信用期 外应收 账款	信用期外 应收余额 占比	期后回 款情况	期后回 款占比	信用期外余额原 因分析
中国银行股份有限公司及其分支机构	157.12	151.20	5.92	3.77%	157.12	100.00%	该项目为银校企合作类项目，款项支付受限于学校、银行资金审批进度
中国人民解放军陆军指挥学院	134.28	134.28	-	0.00%	134.28	100.00%	-
西安交通大学	115.29	106.28	9.01	7.82%	68.66	59.56%	客户受限于财政资金预算影响，集中办理款项支付
四川大学	88.78	-	88.78	100.00%	88.78	100.00%	客户受限于财政资金预算影响，集中办理款项支付
广州市富思信息技术有限公司	87.30	87.30	-	0.00%	87.30	100.00%	-
合计	582.77	479.06	103.71	17.80%	536.14	92.00%	-

如上表所示，报告期各期末，应收账款前五名客户的信用期外应收余额占比分别为 17.80%、8.33%和 17.44%，其中信用期外应收余额占比较高的客户均为高校和事业单位，上述客户受预算管理制度、寒暑假及人员岗位调整等多种因素影响，款项支付周期超过 12 个月。鉴于客户的特殊性，公司一般给予 12 个月的信用账期作为参考，并无标准化的信用政策，在项目达到付款条件时，公司督促业务员积极与客户协商回款事项，信用期对公司业务取得没有明显的影响，公司不存在放宽信用期进行销售的情形。

2、报告期各期末，应收账款前五名客户与报告期内主要客户差异分析如下：

(1) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

客户	应收账款 余额	当期销售 金额	应收余 额排名	销售收入 排名	排名差异分析
西安交通大学	250.03	91.12	1	18	客户受财政资金预算影响，回款周期长，排名差异合理
西安凌云数据科技有限公司	190.00	168.14	2	6	未回款部分尚处于信用期内，客户根据自身资金安排及最终用户回款情况进行付款，排名差异合理
中国农业银行股份有限公司及其分支机构	178.52	384.52	3	2	排名差异较小



客户	应收账款 余额	当期销售 金额	应收余 额排名	销售收入 排名	排名差异分析
东软集团股份有限公司	169.93	115.04	4	12	未回款部分基本全处于信用期内，客户根据自身资金安排及最终用户回款情况进行付款，排名差异合理
中央民族大学	136.80	146.46	5	8	未回款部分尚处于信用期内，排名差异合理
合计	925.28	905.28	-	-	-

(2) 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

客户	应收账款 余额	当期销售 金额	应收余 额排名	销售收入 排名	排名差异分析
中国银行股份有限公司及其分支机构	236.32	365.78	1	2	该项目为银校企合作类项目，款项支付受限于学校、银行资金审批进度，排名差异合理
西安交通大学	211.18	199.52	2	5	未回款部分基本全处于信用期内，排名差异合理
山西传媒学院	189.96	170.99	3	7	未回款部分尚处于信用期内，排名差异合理
吉林大学	188.91	101.35	4	14	未回款部分尚处于信用期内，排名差异合理
新华三信息技术有限公司	110.00	97.35	5	15	未回款部分尚处于信用期内，排名差异合理
合计	936.37	934.99	-	-	

(3) 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

客户	应收账款 余额	当期销售 金额	应收余 额排名	销售收入 排名	排名差异分析
中国银行股份有限公司及其分支机构	157.12	415.43	1	1	排名差异较小
中国人民解放军陆军指挥学院	134.28	127.03	2	4	未回款部分尚处于信用期内，排名差异合理
西安交通大学	115.29	97.11	3	9	未回款部分基本全处于信用期内，排名差异合理
四川大学	88.78	-	4	无	客户受财政资金预算影响，回款周期长，排名差异合理
广州市富思信息技术有限公司	87.30	80.47	5	12	未回款部分基本全处于信用期内，排名差异合理
合计	582.77	720.04	-	-	-



如上表所示，报告期内，公司应收账款前五名客户与报告期内主要客户基本匹配。销售收入排名靠后但位列应收账款期末余额前五名主要是受财务预算和财政性资金支付管理影响，高校、行政事业单位相关客户结合自身需求，于第四季度向公司采购额占比较高所致。

公司的应收账款客户主要为高校、医院和行政事业单位，上述客户项目建设资金最终主要来源于财政资金、高校自有资金等，信誉较高，坏账损失风险较小，公司往年亦未发生重大坏账损失情形。公司按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，根据以往的历史经验，以应收款项的账龄为依据进行信用风险组合分类，对应收款项计提比例作出最佳估计，并按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提应收账款损失准备。

公司与同行业可比公司应收账款坏账计提比例比较情况如下：

单位：%

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
开普云	5	10	30	50	80	100
新开普	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
金智教育	5	10	30	50	80	100
国子软件	5	10	20	50	80	100
致远互联	5	10	20	50	80	100
平均值	5	10	25	50	80	100
博达软件	5	10	30	50	80	100

综上，公司按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提坏账准备的比例与同行业可比公司基本一致，符合行业特点和公司实际业务情况，减值计提比例确定的依据具有合理性，减值计提充分。

三、关于存货。请发行人说明：①报告期各期末在实施项目成本的明细构成。②报告期各期末计入在实施项目成本的前五大项目情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、已施工成本、已施工的时间、合同约定的完工时间、预计转入营业成本时点。③是否存在先开工后签约的情形，如是，说明项目实施成本中已签合同和未签合同对应的金额及占比。④是否存在未按照合同约定时间开展工作、验收、结算等情形，结合相关合同或项目、可变现净值、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明报告期存货跌价准备计提的充分性；在实施项目成本中是否存在合同预计亏损导致应计提存货跌价准备的情形；是否存



在长期未验收或已有验收单据但未确认收入的项目。⑤合同履约成本相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(一) 报告期各期末在实施项目成本的明细构成。

报告期各期末，公司在实施项目成本的明细构成如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	431.97	39.40%	401.46	36.62%	238.23	26.79%
项目实施采购	372.01	33.93%	529.50	48.30%	477.34	53.69%
外购产品及服务	279.85	25.53%	140.76	12.84%	156.16	17.56%
其他费用	19.07	1.74%	24.46	2.23%	17.39	1.96%
合同履约成本减值准备	(6.56)	(0.60%)	-	0.00%	-	0.00%
合计	1,096.34	100.00%	1,096.19	100.00%	889.13	100.00%



(二) 报告期各期末计入在实施项目成本的前五大项目情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、已施工成本、已施工的时间、合同约定的完工时间、预计转入营业成本时点。

报告期各期末，计入在实施项目成本前五大项目情况如下：

(1) 2022 年

单位：万元

项目名称	2022 年 末存货 余额	客户名称	合同金 额	已履约成 本	开工日	截止 2022 年末 已履约时间 (天)	合同约定的完工时 间	实际进度与合同约定 是否匹配，不匹 配的原因	预计转入营业 成本时点
河南农业大学 融媒体建设项 目	66.54	河南农业大 学	68.37	66.54	2021/6/4	576	2022/3/31 之前交 货、安装、调试完 毕。所有设备运送 到甲方指定地点后 在 120 日内双方共 同验收并签署验收 意见。	不匹配，已基本完 工，等待安装调试 完成后，甲方执行 集中验收流程。	2023 年 12 月
武警总部融媒 体中心建设项 目全域智慧媒 体编辑部支撑 软件项目	41.20	中国武警总 部	312.08	41.20	2022/8/26	128	供方应当自合同 签订之日 (2022/9/1) 起 180 个工作日内免费以 电子邮件或邮寄的 方式发送给需方。 供方应提供货物原 厂商的安装调试工 作，在产品到达本 合同第三条指定的 地点后，需方代表 和供方代表根据交 货清单共同清点产	不匹配，最终用户 为涉密单位，集中 办理供应商验收手 续，且流程较为复 杂，耗时较长。	2023 年 6 月



项目名称	2022年 未存货 余额	客户名称	合同金 额	已履约成 本	开工日	截止 2022 年末 已履约时间 (天)	合同约定的完工时 间	实际进度与合同约 定是否匹配, 不匹 配的原因	预计转入营业 成本时点
							品数量及包装情 况。		
东北大学教师 个人主页项目	31.67	东北大学	53.60	31.67	2020/7/8	907	未明确约定。	不适用。	2023 年 3 月
烟草公司渭南 市公司融媒体中心 一体化平台建 设项目	27.03	渭南市烟局	35.58	27.03	2022/11/11	51	未明确约定。	不适用。	2023 年 6 月
西安交通大学 于 2022 年站建 设项目第二批 项目	19.58	西安交通大 学	-	19.58	2022/5/13	233	尚未签订合同。	不适用。	2023 年 12 月

(2) 2021 年

单位: 万元

项目名称	2021 年 未存货 余额	客户名称	合同金额	已履约成 本	开工日	截止 2021 年末 已履约时间 (天)	合同约定的完工时 间	实际进度与合同约 定是否匹配, 不匹 配的原因	预计转入营业 成本时点
金堆城铝业集 团融媒体中心 建设项目	74.47	金堆城铝业 集团有限公 司	307.05	74.47	2021/10/29	64	未明确约定。	不适用。	2022 年 11 月
海军工程大学 数字化资源管 理平台开发采 购项目	73.92	中国人民解 放军海军工 程大学	94.50	73.92	2021/7/8	177	验收时间为 2022 年 3 月 1 日前, 交付地 点为武汉。	不匹配, 该项目为 定制开发项目, 需 要开发较多个性化 的功能, 甲方需求 不确定且有变化, 验收流程较长。	2022 年 12 月



项目名称	2021 年 末存货 余额	客户名称	合同金额	已履约成 本	开工日	截止 2021 年末 已履约时间 (天)	合同约定的完工时 间	实际进度与合同约 定是否匹配, 不匹 配的原因	预计转入营业 成本时点
东北大学教师 个人主页项目	29.56	东北大学	53.60	29.56	2020/7/8	542	未明确约定。	不适用。	2023 年 3 月
山东大学综合 项目三期	27.22	中国农业银 行股份有限 公司济南分 行	101.19	27.22	2020/12/18	379	合同签订 (2022/12/30) 后 30 日内完成设备交货 并安装完毕。设备 运抵交货地, 甲 方、学校及时进行 验收。	匹配。	2022 年 12 月
中山纪念图书 馆业务管理与 读者服务系统 建设项目	22.08	中山市代建 项目管理办 公室	39.60	22.08	2021/6/30	185	乙方必须自合同签 订 (2020/9/10) 后 40 日内完成本次项 目网站开发、安装 调试、系统集成、 检测工作。系统通 过测试后投入试运 行, 试运行时间为 2 个月, 期满后无问 题则进行最终验 收。	不匹配, 该项目需 要开发较个性化 的功能, 甲方需求 不确定且有变化, 验收需要协调甲 方、建立时间, 验 收流程较长。	2022 年 6 月

(3) 2020 年

单位: 万元



项目名称	2020 年末存 货余额	客户名称	合同金额	已履约成 本	开工日	截止 2020 年末 已履约时间 (天)	合同约定的完工时 间	实际进度与合同约 定是否匹配, 不匹 配的原因	预计转入营业 成本时点
吉林大学网络 综合教育平台 项目	114.17	中国建设银 行股份有限 公司长春工 农大路支行	196.00	114.17	2019/9/23	466	未明确约定。	不适用。	2021 年 6 月
吉林大学智能 机器人项目	80.91	中国银行股 份有限公司 吉林省分行	191.00	80.91	2019/8/20	500	乙方应在合同签订 (2020/5/18) 后 3 个月内, 将本合同 项下的软件产品交 付至甲方指定的地 点, 并负责安装、 调试。以防将软件 产品安装到位后, 甲、乙双方和吉林 大学共同进行验 收、测试。	不匹配, 该项目需 要开发较多个性化 的功能, 甲方需求 不确定且有变化, 验收流程较长。	2021 年 6 月
空军军医大学 第一附属医院 (西京医院) 官网升级改造 项目	32.58	中国人民解 放军空军军 医大学第一 附属医院	63.00	32.58	2020/9/22	101	交货期: 签订正式 购销合同 (2020/11/2) 90 天 内到货。 安装要求: 接到安 装通知后 10 个工作 日内安装完毕。 设备所有权交割以 双方签署验收单的 时间为准, 之前设 备所发生的一切损 失及费用由乙方承 担。	不匹配, 最终用户 为涉密单位, 集中 办理供应商验收手 续, 且流程较为复 杂, 耗时较长。	2021 年 6 月
清华大学二级 网站迁移项目	21.74	清华大学	97.50	21.74	2020/6/23	192	合同签订后 (2020/7/10) 后 1	不匹配, 甲方一般 集中办理供应商验	2021 年 11 月



项目名称	2020 年末存 货余额	客户名称	合同金额	已履约成 本	开工日	截止 2020 年末 已履约时间 (天)	合同约定的完工时 间	实际进度与合同约 定是否匹配, 不匹 配的原因	预计转入营业 成本时点
青岛科技大学 官网和新闻网 改版项目	18.87	中国银行股 份有限公司 青岛市分行	196.80	50.41	2020/4/23	253	丙方施工期限为 30 日, 自本协议签订 日 (2020/10/13) 开 始起算。项目正常 试运行一个月, 经 学校验收。	丙方施工期限为 30 日, 自本协议签订 日 (2020/10/13) 开 始起算。项目正常 试运行一个月, 经 学校验收。	2020 年 12 月结 转部分, 维保 服务分阶段确 认。
							年内完成网站迁移 工作。 验收期: 自网站 正式运行之日起 30 日内, 由乙方向甲 方提出验收申请, 甲方须在验收期内 进行验收。	收手续且验收流程 较为复杂, 耗时较 长。	



(三) 是否存在先开工后签约的情形,如是,说明项目实施成本中已签合同和未签合同对应的金额及占比。

报告期内各期,公司存在先开工后签约的情形,截至各期末已签合同和未签合同对应的合同履约成本账面余额及占比如下:

单位:万元、%

时间	合同履约成本账面余额	期末已签约项目		期末未签约项目	
		金额	占存货的比例	金额	占存货的比例
2022/12/31	1,102.90	710.14	64.39	392.76	35.61
2021/12/31	1,096.19	725.08	66.15	371.11	33.85
2020/12/31	889.13	627.75	70.60	261.38	29.40

报告期各期末,合同履约成本中未签约项目金额分别为 261.38、371.11 和 392.76 万元,占比分别为 29.40%、33.85%和 35.61%,呈逐年上升的趋势,主要是由于以下原因:

(1) 报告期各期,发行人的客户数量分别为 751 个、943 个和 1166 个,客户数量逐年增加,导致合同履约成本中未签约项目的占比也有一定的增加。公司的终端客户主要是学校、政企等行政单位,部分项目涉及多个部门的配合,合同审批进度可能受流程管理措施、寒暑假等因素有一定程度的延迟。为保障客户需求,避免正式签订合同后开工导致项目延期,公司一般会依据客户要求先投入开发工作,及时驻场对接,以提高项目实施效率和质量。

(2) 公司的同行业可比公司也存在先开工后签约的情形。根据金智教育 2023 年 5 月 17 日更新的反馈意见回复:“2020 年至 2022 年各期末,合同履约成本中的未签约项目金额分别为 0.54 万元、86.64 万元和 506.42 万元,占比分别为 0.02%、1.84%和 9.59%。”根据国子软件 2023 年 5 月 17 日更新的反馈意见回复:“报告期各期末,公司合同履约成本中的未签订合同金额分别为 363.13 万元、1,202.57 万元和 1,612.24 万元,占比分别为 27.30%、67.72%和 81.69%。”

综上所述,报告期各期公司存在先开工后签约的情况,该种情况是合理且符合行业惯例的。

(四) 是否存在未按照合同约定时间开展工作、验收、结算等情形,结合相关合同或项目、可变现净值、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明报告期存货跌价准备计提的充分性;在实施项目成本中是否存在合同预计亏损导致应计提存货跌价准备的情形;是否存在长期未验收或已有验收单据但未确认



收入的项目。

报告期，公司存在部分实施项目未按照合同约定时间开展工作、验收、结算情形，具体情况如下：

1、项目的立项及实施时间早于合同约定时间

报告期内，公司客户主要为高等院校、政府和医院等事业单位，前述客户的内部审批流程较长，审批流程较复杂，公司为了维护客户良好的合作关系和更好的满足客户实际使用需求，会基于客户的项目需求提前按照公司内部规定进行立项和项目实施，并进一步开展需求沟通、方案策划设计、项目实施等工作，同时，客户同步推进相关采购审批流程，待客户履行完毕内部采购审批程序后再与公司签订合同，因此公司存在部分项目的立项及实施时间早于合同约定时间情形。

2、项目的验收时间早于或晚于合同约定时间

公司项目实施周期主要受项目规模、需求复杂程度、客户配合度、项目实施效率等因素影响，其中，基于部分老客户信息化基础较好、标准化程度较高、验收流程较短的项目存在提前实施完毕并验收通过的情形。而部分项目验收时间晚于合同约定时间主要因素包括：①部分项目合同规模大、需求复杂程度相对较高，项目实施过程中需要不断对接推进，致使项目实施进度或验收进度缓慢；②部分项目需求建设涉及客户内部多个部门，内部协调时间较长，致使项目延期验收；③部分项目实施过程中客户需求发生变更或客户项目负责人发生变更，致使项目实施周期变长。

因此，报告期内，公司存在项目的验收时间早于或晚于合同约定时间的情形。

3、项目的回款时间未按照合同约定时间

报告期内，受制于客户预算管理制度、财政资金分批支付时间、内部审批流程复杂以及寒暑假等多种因素影响，导致部分客户未能按照合同约定时点结算相关项目款项。

依据《企业会计准则 1 号-存货》的规定，公司按照单个项目进行减值测试，每个资产负债表日，以存货的成本与可变现净值孰低进行计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，并计入当期损益。由于公司的存货-合同履行成本均为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以该项



目的估计售价减去预计至完工时将要发生的成本及相关税费后的金额确认。

报告期各期末，公司在实施项目计提减值准备的项目具体情况如下：

(1) 2022 年 12 月 31 日

单元：万元

序号	项目名称	存货余额	预计收入	至完工时估计将要发生的成本及相关税费	可变现净值	存货跌价
1	河南农业大学融媒体中心建设项目	66.54	60.58	0.61	59.98	6.56

(2) 2021 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日

经测试，2020 及 2021 年度各期末，公司在实施项目不存在需要计提减值准备情况。

综上，报告期各期末，公司对在实施项目逐个梳理并识别是否存在跌价迹象，除上述河南农业大学融媒体中心建设项目外，公司不存在单个项目合同预计亏损导致应计提存货跌价准备的情形，公司已在河南农业大学融媒体中心建设项目所属期对其足额计提跌价准备。

报告期各期末，公司合同履行成本期后结转情况如下：

单元：万元

期间	合同履行成本期末余额	截至2023年6月30日已结转成本金额	结转比例
2022年12月31日	1,096.34	403.44	36.80%
2021年12月31日	1,096.19	888.47	81.05%
2020年12月31日	889.13	846.21	95.17%

如上表所示，公司报告期各期合同履行成本的期后结转整体较为良好，各期合同履行成本结转比例不存在异常情形，部分项目存在执行周期较长且期后尚未结转情形，其主要受项目规模、客户需求复杂程度以及客户配合度等多重因素影响。

报告期各期末，公司在实施项目成本的库龄结构如下：

单位：万元

合同履行成本	库龄		
	1年以内	1年以上	合计
2022年12月31日	824.84	278.06	1,102.90
2021年12月31日	874.57	221.62	1,096.19
2020年12月31日	806.10	83.03	889.13



公司的项目实施周期主要包括策划、实施、售后三大阶段，项目实施周期主要受项目规模、客户需求复杂程度以及客户配合度等多重因素影响，因此项目实施周期会随着项目不同存在较大差异，公司项目实施周期最长高达 2 年。

报告期各期末，公司库龄 1 年以上前五大在实施项目的具体情况列示如下：

(1) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	期末余额	库龄 1 年以上存货余额	合同签订时间	立项时间	合同金额	项目进度
1	东 北 大学	东北大学教师个人主页项目	31.67	29.56	2021 年 2 月	2020 年 7 月	53.60	2023 年 3 月已交付验收
2	西 北 工 业 大学	西北工业大学网站群三期项目	17.81	14.83	预 计 2023 年 下半年 签订	2020 年 5 月	预 计 37.5 万	甲方内部审批流程复杂，合同签署时间较长，目前项目进度正常
3	西 安 交 通 大学	西安交通大学党建移动 APP 开发项目	14.25	11.36	2022 年 8 月	2020 年 11 月	29.00	2023 年 3 月已交付验收
4	中 国 银 行 股 份 有 限 公 司 青 岛 分 行	青岛科技大学官网和新闻网改版项目	11.31	11.31	2020 年 10 月	2020 年 10 月	20	按合同约定 60 个月维保，分期确认收入、结转成本
5	中 央 民 族 大学	中央民族大学 2021 年部分单位网站建设和改版项目	12.25	9.74	2022 年 12 月	2021 年 5 月	168	2023 年 6 月已交付验收
合计			87.29	76.81	-		-	-

(2) 2021 年 12 月 31 日

单位：万元



序号	客户名称	项目名称	期末余额	库龄 1 年以上存货余额	合同签订时间	立项时间	合同金额	项目进度
1	中国银行股份有限公司青岛市分行	青岛科技大学官网和新闻网改版项目	15.09	15.09	2020 年 10 月	2020 年 10 月	20.00	按合同约定 60 个月维保, 分期确认收入、结转成本
2	空军军医大学	空军军医大学公共服务应用系统项目	10.6	10.6	2020 年 4 月	2020 年 4 月	15.6	2022 年 12 月已交付验收
3	西北工业大学	西北工业大学网站群三期项目	14.83	9.82	-	2020 年 5 月	预计 37.5	甲方内部审批流程复杂, 合同签署时间较长, 目前项目进度正常
4	西安交通大学	西安交通大学党建移动 APP 开发项目	11.36	9.71	2022 年 8 月	2020 年 11 月	29	2023 年 3 月已交付验收
5	中国人民武装警察部队指挥学院	北京特警学院学科专业网站建设项目	12.68	7.91	2020 年 10 月	2020 年 10 月	26.8	2022 年 7 月已交付验收
合计			64.56	53.13	-	-	-	-

(3) 2020 年 12 月 31 日

单位: 万元

序号	客户名称	项目名称	期末余额	库龄 1 年以上存货余额	合同签订时间	立项时间	合同金额	项目进度
1	中国银行股份有限公司吉林省分行	吉林大学智能机器人项目	80.91	13.81	2020 年 5 月	2019 年 8 月	191.00	2021 年 6 月已交付验收
2	空军军医大学	空军军医大学公共服务应用系统项目	10.60	10.60	2020 年 4 月	2020 年 4 月	15.60	2022 年 12 月已交付验收
3	吉林大学	吉林大学主站升级项目	5.86	5.78	-	2019 年 3 月	-	2022 年末甲方项目需求发生变更, 项目终止



序号	客户名称	项目名称	期末余额	库龄 1 年以上存货余额	合同签订时间	立项时间	合同金额	项目进度
4	黄河科技学院	黄河科技学院网站群建设项目	4.98	4.97	2021 年 7 月	2019 年 12 月	22.50	2021 年 12 月已交付验收
5	济南大学	济南大学教师个人主页项目	4.83	4.67	-	2019 年 1 月	-	2022 年末甲方项目需求发生变更, 项目终止
合计			107.18	39.83	-		-	-

(五) 合同履行成本相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内, 公司合同履行成本主要为履约期末未完工或未验收项目的已发生人工及外购等成本。公司对每个项目独立设置项目编码, 所有的成本支出均按照项目进行管理并归集, 项目的合同履行成本由项目立项至项目完工交付前发生的成本构成, 公司财务根据各项目进度及成本支出情况, 核算计入各项目的生产成本(合同履行成本), 待项目满足收入确认条件时, 财务核算由各项目的生产成本(合同履行成本)转入营业成本。同时, 公司按照单个项目进行减值测试, 每个资产负债表日, 以存货的成本与可变现净值孰低进行计量, 存货成本高于其可变现净值的, 计提存货跌价准备, 并计入当期损益。综上, 公司合同履行成本相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

四、关于合同负债。根据申报材料, 报告期各期末, 公司合同负债余额分别为 934.50 万元、1,251.28 万元、1,674.19 万元。请发行人说明: ①各期末合同负债前五大客户名称、金额及占比。②结合与主要客户的结算模式、结算条款, 说明预收账款是否均有订单支撑, 相关订单的签订时间、金额、业务类别, 预收账款占订单金额的比例, 与合同约定的付款比例是否一致, 是否存在通过预收账款形式借用客户资金的情况。③结合相关订单和期后预收账款确认收入情况, 说明合同负债余额变动的原因。④是否存在账龄一年以上的预收账款及形成原因。

(一) 各期末合同负债前五大客户名称、金额及占比。

报告期各期末, 合同负债前五大客户情况如下:

单位: 万元



年度	序号	客户名称	合同负债 金额	占合同负债期末余 额合计数的比例
2022年12月 31日	1	长城计算机软件与系统有限公司	81.83	4.89%
	2	四川省科学城医院	61.90	3.70%
	3	武汉纺织大学	43.74	2.61%
	4	中国银行股份有限公司沈阳自贸 区支行	43.50	2.60%
	5	中国人民银行重庆营业管理部	38.90	2.32%
合计			269.88	16.12%
2021年12月 31日	1	金堆城钼业集团有限公司	153.80	12.29%
	2	清华大学	78.12	6.24%
	3	中央音乐学院	65.73	5.25%
	4	中国银行股份有限公司沈阳自贸 区支行	43.50	3.48%
	5	广西交通职业技术学院	30.28	2.42%
合计			371.43	29.68%
2020年12月 31日	1	清华大学	202.20	21.64%
	2	中国建设银行股份有限公司长 春工农大路支行	70.23	7.52%
	3	中国民用航空飞行学院	44.11	4.72%
	4	教育部职业技术教育中心研究 所	34.26	3.67%
	5	徐州市华网信息科技有限公司	27.51	2.94%
合计			378.32	40.48%

(二) 结合与主要客户的结算模式、结算条款,说明预收账款是否均有订单支撑,相关订单的签订时间、金额、业务类别,预收账款占订单金额的比例,与合同约定的付款比例是否一致,是否存在通过预收账款形式借用客户资金的情况。

报告期各期末,合同负债前五大客户情况如下:

单位:万元

年度	序号	客户名称	预收账款/ 合同负债 金额	在手订单 金额	预收账款占订 单金额的比例
2022年 12月31 日	1	长城计算机软件与系统有限公司	81.83	286.21	28.59%
	2	四川省科学城医院	61.90	11.01	562.46%
	3	武汉纺织大学	43.74	49.43	88.49%
	4	中国银行股份有限公司沈阳自贸 区支行	43.50	49.16	88.49%



年度	序号	客户名称	预收账款/ 合同负债 金额	在手订单 金额	预收账款占订 单金额的比例
	5	中国人民银行重庆营业管理部	38.90	48.70	79.88%
合计			269.88	444.50	60.72%
2021年 12月31 日	1	金堆城钼业集团有限公司	153.80	281.60	54.62%
	2	清华大学	78.12	136.55	57.21%
	3	中央音乐学院	65.73	145.45	45.19%
	4	中国银行股份有限公司沈阳自贸 区支行	43.50	49.16	88.49%
	5	广西交通职业技术学院	30.28	32.91	92.00%
合计			371.43	645.66	57.53%
2020年 12月31 日	1	清华大学	202.20	319.61	63.27%
	2	中国建设银行股份有限公司长 春工农大路支行	70.23	179.75	39.07%
	3	中国民用航空飞行学院	44.11	160.12	27.55%
	4	教育部职业技术教育中心研究 所	34.26	36.32	94.34%
	5	徐州市华网信息科技有限公司	27.51	55.03	49.99%
合计			378.32	750.83	50.39%

注：为保持与在手订单金额的匹配性，上表中预收账款/合同负债期末余额均为不含税金额。

报告期各期末订单金额与期末预收账款/合同负债余额基本匹配，相关预收账款/合同负债有销售订单支撑，四川省科学城医院预收账款主要系客户付款错误所致，已于期后退回；报告期内，公司不存在通过预收账款形式借用客户资金的情况。

（三）结合相关订单和期后预收账款确认收入情况，说明合同负债余额变动的原因。

报告期各期末，公司相关订单和期后预收账款确认收入的具体情况如下：

单元：万元

项目	2022年末	2021年末	2020年末
期末预收账款/合同负债金额（A）	1,674.19	1,251.28	934.50
期末预收账款/合同负债对应在手订单金额（不含税，B）	5,384.14	4,070.04	2,497.56
期末预收账款/合同负债占对应在手订单比例（A/B）	31.09%	30.74%	37.42%
合同负债期后1年内确认收入的金额（C）	-	932.34	761.50



项目	2022年末	2021年末	2020年末
合同负债期后1年内确认收入的占比（ $D=C/A$ ）	-	74.51%	81.49%
合同负债期后2年内确认收入的金额（E）	-	-	852.55
合同负债期后2年内确认收入的占比（ $F=E/A$ ）	-	-	91.23%

报告期内，公司各期末合同负债占对应在手订单比例分别为 37.42%、30.74% 及 31.09%，整体比例基本保持在 30%左右，在手订单与期末合同负债余额基本匹配，合同负债截至期后第一年末累计确认收入占比分别为 81.49%、74.51%，在期后第二年累计确认收入 91.23%，合同负债对应的合同均在正常周期内完成收入确认，合同负债余额变动具有合理性。

（四）是否存在账龄一年以上的预收账款及形成原因。

报告期各期末，公司预收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	1,373.91	82.06%	1,085.02	86.71%	856.67	91.67%
1年以上	300.28	17.94%	166.27	13.29%	77.82	8.33%
合计	1,674.19	100.00%	1,251.28	100.00%	934.50	100.00%

报告期各期末，公司账龄在 1 年以上的前五大合同负债情况及形成原因如下：

1) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	余额	账龄1年以内金额	账龄1年以上金额	账龄1年以上金额占比	形成原因
中国银行股份有限公司沈阳自贸区支行	43.50	-	43.50	100.00%	该项目为银企合作软件实施合同，项目规模较大，实施周期长
禅境科技股份有限公司	24.00	9.17	14.83	61.79%	该项目为非直销软件实施合同，项目规模较大，实施周期长



客户名称	余额	账龄1 年以内 金额	账龄1 年以上 金额	账龄1年 以上金 额占比	形成原因
北京电影学院	16.14	-	16.14	100.00%	该项目为技术服务合同，公司按照合同约定内容在服务期间内分期确认服务收入，相关服务期尚未届满
深圳技术大学	15.44	-	15.44	100.00%	该项目为技术服务合同，公司按照合同约定内容在服务期间内分期确认服务收入，相关服务期尚未届满
唐山幼儿师范高等专科学校	11.10	-	11.10	100.00%	该项目为直销软件实施合同，客户尚未验收
合计	110.18	9.17	101.01	91.68%	-

2) 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	余额	账龄1 年以内 金额	账龄1 年以上 金额	账龄1年 以上金 额占比	形成原因
徐州市华网信息科技有限公司	27.51	-	27.51	100.00%	该项目客户需求发生变化导致实施周期延长
北京电影学院	20.58	-	20.58	100.00%	该项目为技术服务合同，公司按照合同约定内容在服务期间内分期确认服务收入，相关服务期尚未届满
中国人民解放军空军军医大学	12.41	0.72	11.69	94.23%	该项目为直销软件实施合同，客户尚未验收
郑州方策电子科技有限公司	7.34	-	7.34	100.00%	该项目为非直销软件实施合同，终端客户尚未验收
西安交通大学医学院第一附属医院	5.50	-	5.50	100.00%	该项目为直销软件实施合同，客户尚未验收
合计	73.34	0.72	72.62	99.02%	-

3) 2020 年 12 月 31 日

单位：万元



客户名称	余额	账龄1 年以内 金额	账龄1 年以上 金额	账龄1年 以上金 额占比	形成原因
徐州市华网信息科技有限公司	27.51	-	27.51	100.00%	该项目客户需求发生变化导致实施周期延长
郑州方策电子科技有限公司	7.34	-	7.34	100.00%	该项目为非直销软件实施合同，终端客户尚未验收
西安交通大学医学院第一附属医院	5.50	-	5.50	100.00%	该项目为直销软件实施合同，客户尚未验收
丹棱县人民政府办公室	3.48	-	3.48	100.00%	该项目为直销软件实施合同，客户尚未验收
大连海事大学	3.44	-	3.44	100.00%	该项目为技术服务合同，公司按照合同约定内容在服务期间内分期确认服务收入，服务期尚未届满
合计	47.28	-	47.28	100.00%	-

五、关于固定资产。请发行人说明报告期内固定资产核算是否规范，是否存在固定资产入账不及时的情形及相关整改情况。

公司制定了《固定资产管理制度》《IT 信息资产管理制度》《财务管理制度》等内部控制制度，对资产购置、验收入库、资产盘点、账务处理各环节予以了明确，保证了固定资产核算规范性。报告期内，主要环节具体执行如下：

资产购置：公司采购固定资产时，由使用部门在 OA 中提交《资产请购》流程，并经部门经理、部门总监及相关上级审批通过后，由 IT 信息资产组或行政专员安排采购。

验收入库：公司固定资产入库验收需先经由资产管理员提出申请、使用部门及相关部门进行线下确认和验收，验收时，相关人员需核对固定资产名称、型号、金额、供货厂商是否正确；验收完成后提交线上 OA 流程，审批完成后财务部确认并做账务处理，并对入库的固定资产进行登记。

资产盘点：公司资产使用部门于每月末对固定资产执行盘点，并将盘点情况反馈给主管部门。于每年末由资产使用部门、主管部门及财务部门清点全部账上固定资产，对于盘盈盘亏的情况，由财务部门出具盘点报告，资产使用部门、主管部门签字确认，并经上级领导审批确认后并做账务处理。

账务处理：公司按照《企业会计准则第 4 号-固定资产》相关规定，对满足



固定资产定义和确认条件的资产作为固定资产核算，由财务部门根据审批完成后的验收单确认固定资产，并根据固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。

报告期内，公司在实际执行中严格按照上述规定执行，但由于公司现行的线上、线下两个验收流程衔接时可能会出现时间差，导致个别固定资产财务入账时点晚于线下验收时点，导致 2022 年少计提折旧 4,478.17 元，除此外不存在其他大额固定资产入账不及时的情形。为了进一步规范固定资产核算，公司采取了以下措施：

1) 完善固定资产管理制度

在制度中进一步明确固定资产验收关键岗位职责，即由资产管理负责提交固定资产入库验收流程，使用部门确认固定资产是否达成可使用状态，总裁办负责固定资产的验收、相关上级领导负责复核确认，财务部负责固定资产入账。

2) 优化固定资产入库验收 OA 流程

优化固定资产入库验收的线上流程，通过全流程线上化处理，确保固定资产验收流程与财务账务处理流程审批时间保持一致，从而避免固定资产入库验收时间与财务入账时间出现差异。

通过上述整改措施，公司进一步完善相关内部控制制度，首次申报截止日后不存在固定资产入账不及时的情形，相关内部控制管理制度完善且执行有效。

【申报会计师的核查情况】

一、核查程序

我们针对上述事项执行了以下核查程序：

(1) 关于毛利率

1) 获取发行人收入成本大表，计算发行人各类业务的毛利率；

2) 根据公开资料，查询同行业可比公司各类业务的毛利率，并与发行人各类业务的毛利率进行比较分析；

3) 获取发行人报告期各项目的业务获取方式明细，并检查对应的收入、成本、毛利率情况，对不同业务获取方式下的毛利率差异情况的合理性进行分析；

4) 获取报告期主要项目合同及资料，检查合同金额、具体服务内容、信用政策等条款，检查项目相关回款情况；向发行人了解项目执行情况，并对项目



毛利率较高、较低情况的合理性进行分析。

(2) 关于应收账款及合同资产

- 1) 获取相关制度，了解公司对客户的信用政策和信用期；
- 2) 获取公司应收账款明细表，检查应收账款的账龄划分是否准确；
- 3) 确认应收账款前五名客户的收入金额和客户排名，分析相关原因；
- 4) 获取同行业可比公司的坏账准备计提政策和计提比例进行比较分析，并评价发行人坏账计提是否准确合理。

(3) 关于存货

- 1) 访谈公司财务部门负责人，了解公司采购与付款循环及存货管理的内部控制，并了解合同履行成本归集过程、核算方法；
- 2) 实施采购业务循环穿行测试，抽样测试采购内部控制执行的有效性；
- 3) 获取报告期各期末合同履行成本明细构成，检查合同履行成本的分类是否准确，将合同履行成本中包含的项目与当年已完工项目进行核对，确认所有已完工项目均已及时结转全部成本；
- 4) 获取发行人报告期各期末在实施项目成本的项目情况，统计前五大项目的客户名称、项目名称、合同金额、已施工成本、已施工时间、合同约定的完工时间、预计转入营业成本的时点，比较合同约定的完工时间和实际完工时间的差异，了解差异的原因，并分析差异的合理性；
- 5) 检查在实施项目成本中包含的项目的开工日期和合同签署日期，确定是否存在先开工后签约的情况，统计报告期各期末项目实施成本中已签合同和未签合同对应的金额及占比，了解先开工后签约的具体原因，分析合理性；
- 6) 根据公开资料，查询同行业可比公司在实施项目成本中已签合同和未签合同对应的金额及占比，并进行比较分析；
- 7) 获取公司编制的存货跌价准备计提表，结合业务合同情况和其他已获取的信息，复核评价计提的存货跌价准备是否充分。

(4) 关于合同负债

- 1) 核查发行人报告期内预收账款及对应在手订单，复核其匹配性，核查预收账款金额与合同约定的付款比例是否一致，核查发行人是否存在通过预收账款形式借用客户资金的情况；
- 2) 结合应收账款的当期及期后的回款测试及发行人业务的变动情况，分析



合同负债的波动是否合理；

3) 统计并分析合同负债账龄，对长账龄的合同负债，向发行人的财务及业务人员了解相关的异常原因。

(5) 关于固定资产

1) 与公司固定资产管理人员进行访谈，了解、评价和测试与固定资产和其他长期资产循环评价控制相关的内部控制设计及运行有效性；

2) 进行固定资产细节测试，针对当期新增外购的固定资产，检查采购合同、审批单、发票、入库验收单等支持性资料是否齐全，是否与固定资产入库匹配；针对当期减少的固定资产，检查审批手续是否完整，会计处理是否正确。

二、核查结论

经核查，我们认为：

(1) 关于毛利率

1) 报告期各期，发行人各业务的毛利率与同行业可比公司存在差异主要是由于项目规模、产品标准化和业务模式的差异，均具备合理性；

2) 公司直销、非直销业务毛利率差异存在合理性；

3) 公司已说明不同业务获取方式下的毛利率差异情况，不同业务的毛利率差异具备合理性；

4) 公司已说明报告期内主要项目的毛利率水平及毛利率异常项目的具体情况和毛利率差异原因，报告期内主要项目的毛利率水平合理，各项目毛利率差异的情况具备合理性。

(2) 关于应收账款及合同资产

1) 由于客户的特殊性，公司一般给予客户 12 个月的信用账期作为参考，报告期内不存在放宽信用期进行销售的情形；

2) 报告期内，应收账款前五大客户和销售收入前五大客户有一定的差异，主要是受财务预算和财政性资金支付管理影响，高校、行政事业单位相关客户结合自身需求，于第四季度向公司采购额占比较高所致，公司应收账款前五名客户与报告期内主要客户基本匹配；

3) 公司按账龄计提坏账准备的比例与同行业可比公司基本一致，符合行业特点和公司实际业务情况，减值计提比例确定的依据具有合理性，减值计提充分。



(3) 关于存货

- 1) 报告期各期，发行人的存货真实存在，金额准确；
- 2) 报告期各期，发行人存在先开工后签约的情形，该种情况符合行业惯例，具备合理性；
- 3) 报告期各期，发行人存在未按照合同约定时间开展工作、验收、结算的情形，该种情况属于行业正常现象，发行人在每个资产负债表日，会对在实施项目逐个梳理并识别是否存在跌价迹象，报告期内公司存货跌价准备计提充分；
- 4) 除河南农业大学融媒体建设项目外，公司不存在单个项目合同预计亏损导致应计提存货跌价准备的情形，公司已在河南农业大学融媒体建设项目所属期对其足额计提跌价准备；
- 5) 受项目规模、客户需求复杂程度以及客户配合度等多重因素影响，因此项目实施周期会随着项目不同存在较大差异，但均符合实际情况，不存在已有验收单据但未确认收入的项目；
- 6) 公司合同履行成本相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(4) 关于合同负债

- 1) 公司的预收账款均有订单支撑，预收账款占订单金额的比例与合同约定的付款比例基本匹配，不存在通过预收账款形式借用客户资金的情况；
- 2) 公司合同负债对应的合同均在正常周期内完成收入确认，因公司业务量增长，导致合同负债余额发生变动，具备合理性；
- 3) 公司报告期各期末合同负债一年以内账龄占比在 80%以上，存在账龄一年以上合同负债，主要系合同约定及客户暂未验收等原因。

(5) 关于固定资产

- 1) 报告期各期，发行人的固定资产均真实存在；
- 2) 发行人由于线上、线下两个验收流程衔接时可能出现时间差，导致个别固定资产财务入账时点晚于线下验收时点，影响折旧计提金额，相关影响金额较小，公司已采取进一步规范固定资产核算的措施，相关内部控制管理制度完善且执行有效。

专此说明，请予察核。

(本页以下无正文)



(本页无正文, 为大华核字[2023]0014826 号有关财务事项的说明之签字盖章页)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

李轶芳



李轶芳

中国注册会计师:

陈益汐



陈益汐

二〇二三年九月十二日





证书序号:0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书

名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 梁春

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日

发证机关:



此件仅用于业务报告专用, 复印无效。

中华人民共和国财政部制



中国注册会计师协会



姓名 Full name 李俊英 女
 性别 Sex 女
 出生日期 Date of birth 1984-11-16
 工作单位 Working unit 大华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
 身份证号码 Identity card No. 441621198111167326



年度检验登记 Annual Renewal Registration



手机旁的年检二维码

继续有效一年。
another year after

证书编号: 110002410580
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2018 年 4 月 10 日
Date of issuance /y /m /d





姓名 陈益汐
 Full name
 性别 女
 Sex
 出生日期 1997-10-16
 Date of birth
 工作单位 大华会计师事务所(特殊普通合伙) 深圳分所
 Working unit
 身份证号码 441771199110160047
 Identity card No.



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



陈益汐的年检二维码

证书编号: 110101480848
 No. of Certificate
 批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2021 02 05
 Date of Issuance
 年 /y 月 /m 日 /d

年 /y 月 /m 日 /d