

关于杭州瑞成信息技术股份有限公司股票公开转让 并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2023 年 9 月 14 日下发的《关于杭州瑞成信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，首创证券股份有限公司（以下简称“首创证券”或“主办券商”）已按要求组织杭州瑞成信息技术股份有限公司（以下简称“瑞成信息”、“公司”）及北京德恒（杭州）律师事务所（以下简称“德恒律师”、“律师”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“信永中和”“会计师”）等中介机构对上述审核问询函进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。公司及主办券商对上述审核问询函进行如下答复，请审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。本回复中所列数据可能因四舍五入原因与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本反馈意见回复中的字体注释如下：

黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1、关于营业收入。2021 年、2022 年、2023 年 1-2 月公司营业收入分别为 24,622.36 万元、15,737.53 万元、1,433.36 万元，2022 年收入大幅下滑；公司收入存在季节性特点；公司存在软硬件销售业务。

请公司补充说明：（1）结合客户数量、项目数量、项目总价、项目单价的变化情况量化说明报告期各期定制化协同平台综合解决方案业务波动的具体原因；结合所属行业及下游行业发展情况进一步说明收入波动的合理性，是否与同业可比公司保持一致；（2）运维服务增长的原因，与主要产品的波动趋势不一致的合理性；（3）公司外购软硬件后对外销售的具体流程，2022 年大幅减少的具体原因，结合贸易模式下权利及义务条款、权利及义务转移的时点及依据，说明认定外购产品销售属于买断式的具体依据，采用总额法或净额法进行收入确认的判断依据，外购产品销售收入确认是否符合《企业会计准则》规定；（4）公司各季度收入确认情况，是否存在年末突击确认收入情形，收入季节性波动是否符合行业惯例，与同业可比公司是否保持一致；（5）公司客户为非终端客户时公司的收入确认时点，是否经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入情形，是否存在通过调节项目验收时点调节收入情形。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收

入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金
额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、金额准确
性发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（一）结合客户数量、项目数量、项目总价、项目单价的变化情况量化说明报告期各期定制化协同平台综合解决方案业务波动的具体原因；结合所属行业及下游行业发展情况进一步说明收入波动的合理性，是否与同业可比公司保持一致

1、关于定制化协同平台综合解决方案业务波动的具体原因

公司定制化协同平台综合解决方案业务的终端客户主要为政府机构及相关事业单位，随着互联网等新技术的快速发展，在数字政府建设的大背景下，政府机构及相关单位服务群众逐步呈现出便捷性、高效率、多渠道的趋势。为更好的满足群众需求，便于自身统计管理，政府相关单位亦需要及时新建开发、更新改造定制化协同平台。因此，定制化协同平台综合解决方案中的软件开发更新速度、更新频率较快，但其中电脑、打印机、数据库、防火墙等第三方软硬件产品使用周期相对较长、更新速度相对较慢，整体更新呈现一定的周期性。

基于上述定制化协同平台综合解决方案业务的特点，该细分领域内客户数量呈现逐步增多的趋势，同时，客户需求呈现多样化、个性化、单个项目金额较低等特点。

报告期各期，公司定制化协同平台综合解决方案业务客户数量、项目数量、项目总收入、项目平均收入情况如下表所示：

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
客户数量	30	154	130
项目数量	31	196	184
项目总收入	8,467,080.95	114,557,976.69	202,318,141.12
项目平均收入	273,131.64	584,479.47	1,099,555.11

由上表可见，与 2021 年度相比，公司定制化协同平台综合解决方案业务在 2022 年度实现了客户数量和项目数量同比增长，但 2022 年项目总收入和项目

平均收入下降相对较多。公司客户数量、项目数量、项目总价、项目单价的变化原因具体如下：

就客户数量的变化而言，2021 年、2022 年，公司定制化协同平台综合解决方案业务客户数量分别为 130 家、154 家，2022 年较 2021 年客户数量增长 18.46 个百分点，整体呈上升趋势。公司自设立至今已深耕电子政务行业 17 年，积累了深厚的行业理解。近年来，公司承担了多个重大数字政府项目建设任务，具有丰富的实施经验，与此同时积累了较为深厚的客户资源，在浙江省内具有较高认可度。在积极建设数字中国、电子政务行业方兴未艾的大环境下，公司定制化协同平台综合解决方案业务客户数量不断增长。

就项目数量的变化而言，2021 年、2022 年，公司定制化协同平台综合解决方案业务项目数量分别为 184 个、196 个，2022 年较 2021 年项目数量增长 6.52 个百分点，整体呈上升趋势。一方面客户数量增长带来了新的项目增加，另一方面公司持续关注老用户新需求，不断挖潜增效，为客户提供更完善、优质的服务。

就项目总收入而言，公司定制化协同平台综合解决方案主要服务于党政机关及事业单位用户，2021 年度总收入较高，一方面因存在多个包含较高外购软硬件产品和软件开发等技术服务成本的杭州市国产化替代项目，部分项目在投标报价阶段合同金额就相对较高，因此验收时确认的项目总收入也较高；另一方面 2022 年项目总收入下降主要受宏观经济和公共不利事件等因素影响，导致公司收入也受到影响，同行业可比公司政务信息化领域的收入规模亦较多呈现下滑情形。

就项目平均收入而言，不同项目之间的定价机制、软件开发内容、实施难度与实施范围均存在较大差异，因此针对不同项目，公司投标报价也因此存在较大差异。2021 年收入排名前十的客户平均收入 839.84 万元，2022 年收入排名前十的客户平均收入 545.97 万元。整体而言，2022 年度国产化软硬件更新换代阶段性放缓，客户对软硬件更替需求暂时有所下降，且公司战略逐步转向以软件开发为核心的定制化协同综合解决方案业务，因此在项目总收入有所下降但项目数量增长的情况下，项目平均收入有所下滑。

此外，受主要客户需遵循政府预算管理制度，较多集中在四季度验收等原因，2023 年 1-2 月客户数量和项目数量均相对较少，收入较低，这也是同行业公司普遍存在的情形。

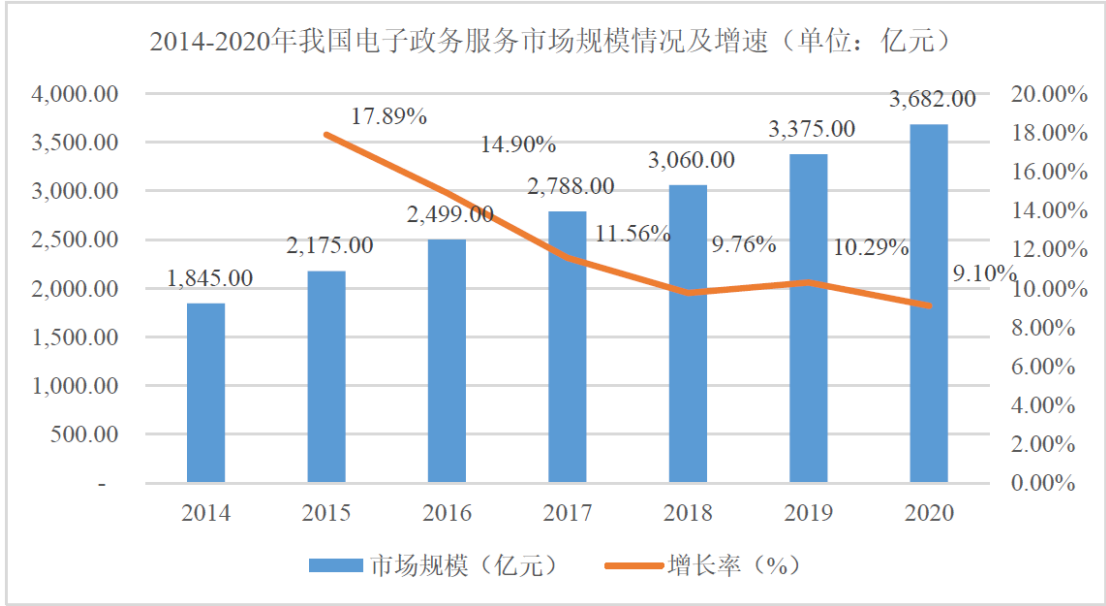
综上，受上述因素影响，报告期各期定制化协同平台综合解决方案业务呈现出一定的波动状态。

2、所属行业及下游行业发展情况及同业可比公司情况

①行业发展情况

A、我国电子政务行业市场规模大、逐年扩张

2014 年-2020 年期间，我国电子政务市场规模逐年扩张，年均复合增长率为 12.21%。2019 年我国电子政务市场规模保持较高增速增长，市场规模接近 3,375 亿元，较 2018 年增长 10.29%。2020 年电子政务市场规模约为 3,682 亿元，较 2019 年增长 9.10%。



注：资料来源为前瞻产业研究院《2022 年中国电子政务行业全景图谱》

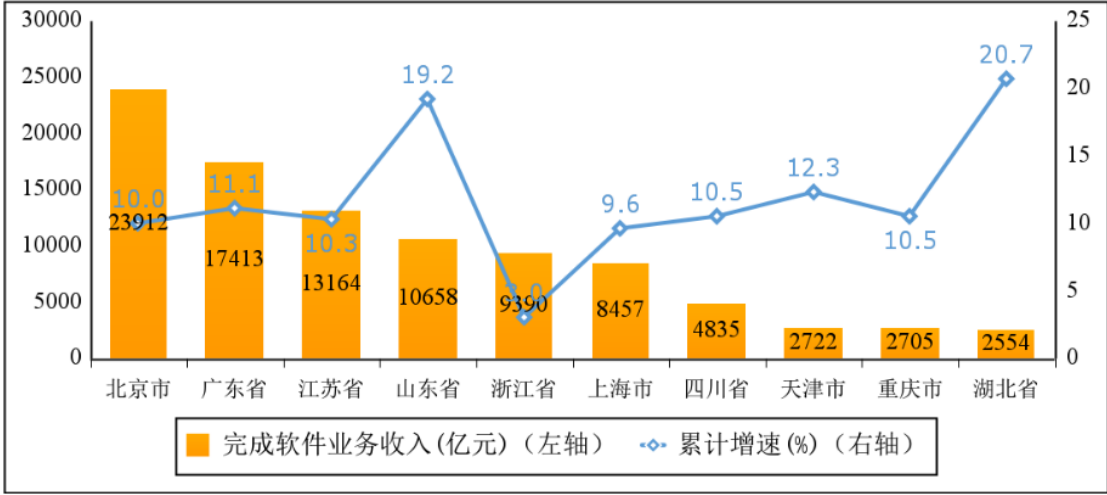
根据前瞻产业研究院的数据显示：随着我国政府治理精准化、公共服务便捷化和基础设施集约化水平越来越高，我国电子政务市场将在较长时间内保持较平稳增长，预计 2021 年至 2026 年每年增长率约为 10%，2026 年我国电子政务市场规模将达到 6,523 亿元。

B、公司所在主要区域浙江省电子政务行业发展良好

根据《中国数字经济发展报告（2022 年）》显示，2021 年，各地加快推动“十四五”数字经济规划落地，制定适合本地区的发展目标与重点任务，打造

数字经济发展新高地，数字经济发展“如火如荼”。从总体规模看，2021 年包括广东、江苏、山东、浙江、上海、北京等在内的 16 个省市数字经济规模突破 1 万亿元，较 2020 年增加 3 个省份；从经济贡献看，浙江、福建、广东、江苏等省市数字经济占比超过全国平均水平；从发展速度看，贵州、重庆、江西、四川、浙江、陕西等省市数字经济持续快速发展，增速超过全国平均水平。目前，公司定制化协同平台综合解决方案主要客户相对集中于浙江省内，2022 年，面对更趋复杂严峻的国际环境和公共不利事件散发等超预期因素冲击，浙江省软件产业承压运行，总体保持平稳态势，软件业务收入迈上新台阶，盈利能力持续向好。

2022 年全国软件业务收入前十省市增长情况如下图所示：



注：资料来源为浙江省经济和信息化办公室发布的《2022 年浙江省软件和信息技术服务业运行分析》

由上图可见，2022 年，浙江省实现软件业务收入 9,390.2 亿元，产业规模位居全国第五，同比增长 3.0%，增速低于全国平均 8.2 个百分点。受浙江省软件业务收入增长放缓影响，公司定制化协同平台综合解决方案业务开展亦受到一定冲击，预计随着宏观经济发展和公共不利事件等影响因素消除，浙江省软件业务规模有望恢复较快增长态势，有利于公司定制化协同平台综合解决方案业务的开展。综上，公司行业情况受公共不利事件影响，发展速度放缓，是公司收入波动的原因之一。

C、短期内，电子政务行业发展受公共不利事件影响，仍承受较大压力

公司所在的电子政务行业，终端客户主要为政府机构及相关事业单位，受公共不利事件及地方财政周转因素等影响，短期内承受一定压力，行业整体增长速度预计有所放缓，不及原机构预测数据。但从长远来看，电子政务行业外

部环境未出现重大变化，客户数量、客户需求未出现重大不利变化，未来行业有望恢复增长态势。

综上，长期来看，公司所处行业处于良好发展趋势，行业规模逐步扩张，但短期内受公共不利事件影响，发展速度放缓，是公司收入波动的原因之一。

②下游行业发展情况

公司所在电子政务行业主要由政府主导，每年地方政府一般公共服务支出预算对发行人所在行业有一定影响。根据浙江省财政厅公布的《关于 2022 年全省和省级预算执行情况及 2023 年全省和省级预算草案的报告》，浙江省 2022 年顺利完成“保障数字化和科技创新的任务，健全数字化改革财政保障机制，支持打造了管用好用的重大应用”的任务；2023 年重点财政收支政策包括支持培育“415X”先进制造业集群，大力发展数字经济，安排省工业信息化专项资金 21.20 亿元。可以看出，目前购买电子政务化服务是浙江省一般公共服务支出的重要组成部分，并且在 2023 年及未来，深化电子政务化程度也是浙江省财政预算支出重要方向之一。

综上所述，公司下游行业主要由政府主导，国家支持发展数字经济，浙江省政务信息化处于全国前列，有利于消除企业收入波动的不利因素。

③同行业可比公司情况

公司定制化协同平台综合解决方案是以定制化平台软件的开发服务为核心，同步提供定制化软件与第三方软硬件产品的安装调试、深度整合等系统集成服务，最终向客户交付满足需求的定制化协同平台。公司定制化协同平台综合解决方案服务的客户群体主要为党政机关及事业单位。

同行业可比公司在政务信息化领域提供的产品或服务情况如下：

可比公司	相似产品	产品描述
南威软件	政务软件产品	公司依托融合 AI 的苍穹大数据平台为公众、企业提供惠企政策免申办、智能审批 AI 办、企业事项就近办、工程审批无纸办、材料提交免证办等智能化服务，实现 AI 审批、精准推送、主动服务，全方位提升政务服务效能、政务服务办事体验。
汉鑫科技	智慧城市领域产品	公司通过软件的开发服务、硬件的安装集成，对业务数据进行采集、分析、可视化，帮助政府、企事业单位及相关部门提高行政管理水平和服务能力。

科创信息	数字政府领域产品	公司以人工智能、大数据等先进信息技术为核心，创新政府管理应用，推进政府实现数据资源跨部门、跨层级、跨地区汇聚融合和深度利用，以湖南省基层公共服务平台为核心，逐步构建起省市县多级联动的协同治理体系，推动政府治理流程再造和模式优化。
------	----------	--

注：资料来源于可比公司年度报告。

上述可比公司政务信息化业务在报告期内的营业收入及波动情况如下：

单位：万元

可比公司	2022 年度	2021 年度	2022 年度较 2021 年度同比变动
南威软件	39,276.16	49,539.27	-20.72%
汉鑫科技	7,747.47	22,333.55	-65.31%
科创信息	34,217.62	38,881.49	-12.00%
申请挂牌公司	11,455.80	20,231.81	-43.38%

注：上述信息来源于可比公司年度报告，可比公司 2023 年第一季度报告未披露分产品经营情况。

由上表可见，报告期内，受宏观经济和公共不利事件等因素影响，同行业可比公司政务信息化领域的收入规模普遍呈现下滑情况。

公司定制化协同平台综合解决方案业务在报告期内出现的收入波动情况与同行业可比公司波动情况一致。

（二）运维服务增长的原因，与主要产品的波动趋势不一致的合理性

公司运维服务主要为客户的目标应用系统、运行环境、业务功能的健康稳定运行提供技术支持和维护服务，包括基础环境维护、软件运维服务、安全运维服务等内容。2022 年运维服务收入增长相对较多，具体分析如下：

根据合同约定，部分客户在采购定制化协同平台综合解决方案服务时，会在合同中约定在项目验收后服务期内由公司继续为客户提供该项目相关的运维服务。根据业务特征，公司将其识别为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，根据在合同约定的合同服务期内按直线法摊销确认收入。

公司运营服务收入主要来自于客户采购定制化协同平台综合解决方案开发完成后客户对运维服务的持续需求及公司承接的运营维护项目，2022 年度运营维护业务收入构成如下：

项目		项目数量 (个)	金额 (万元)
2022 年度运维业务	2021 年及以前验收项目后续运维义务产生收入	182	2,374.09
	2022 年当年验收项目后续运维义务产生收入	72	234.91
	2022 年承接的运维项目收入	99	1,069.74

项目	项目数量 (个)	金额 (万元)
合计	353	3,678.73

由上表可见，由于 2021 年及以前年度公司定制化协同平台综合解决方案验收项目较多，客户对配套运维服务的需求也相对较多，该部分运维服务在 2022 年确认收入 2,374.09 万元，构成了 2022 年公司运维服务收入的主要部分；此外，在巩固现有运维服务业务的基础上，基于在电子政务化领域的技术积累，凭借良好的口碑和优质的服务公司获得较高的市场认可度，运维服务产生增量收入，2022 年公司承接运维项目确认收入 1,069.74 万元，也使得 2022 年公司运维服务收入有所增加。

总体来看，公司运维服务收入增长与定制化协同平台综合解决方案等业务收入波动趋势不一致主要系业务特点和执行期间所决定，具有合理性。

（三）公司外购软硬件后对外销售的具体流程，2022 年大幅减少的具体原因，结合贸易模式下权利及义务条款、权利及义务转移的时点及依据，说明认定外购产品销售属于买断式的具体依据，采用总额法或净额法进行收入确认的判断依据，外购产品销售收入确认是否符合《企业会计准则》规定；

1、公司外购软硬件后对外销售的具体流程

为规范政府采购电子卖场采购行为，创新政府采购模式，提高政府采购效率，浙江省财政厅与阿里巴巴集团于 2016 年 8 月合作成立政府采购云计算服务平台，简称“政采云”。该平台专注服务于政府采购各类用户，为政府采购交易和管理电子化提供整体解决方案，依托政府采购电子卖场建立网上超市、在线询价、反向竞价、协议+批量、定点服务等线上采购服务，逐步推进政府采购公开招标、邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商、单一来源采购、询价等电子化采购交易系统建设，基本实现了采购活动的线上全流程。

公司于 2016 年成为政采云平台入围供应商并上架多款商品，为了保证上架商品供货的时效性，公司对上架商品进行了部分备货。

备货的外购软硬件销售具体流程如下：（1）客户通过政采云平台下单并签订销售合同，或客户单独与公司签订相关产品的销售合同；（2）根据签订的销售合同将相应的产品出库并发送客户；（3）客户对收到货物进行签收（验收），按总额法确认销售收入。

对于未备货的外购软硬件销售具体流程如下：（1）与客户经竞争性磋商或商业谈判达成一致并签订销售合同；（2）根据合同组织采购相应软硬件并签订采购合同；（3）根据签订的销售合同由供应商将相应的产品直发客户；（4）客户对收到货物进行签收（验收），按净额法确认销售收入。

2、结合贸易模式下权利及义务条款、权利及义务转移的时点及依据，说明认定外购产品销售属于买断式的具体依据，采用总额法或净额法进行收入确认的判断依据，外购产品销售收入确认是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，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。

根据企业会计准则，在企业转让商品前能够控制该商品的，应当用总额法确认收入，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，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：

- （1）企业承担向客户转让商品的主要责任。
- （2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- （3）企业有权自主决定所交易商品的价格。
- （4）其他相关事实和情况。

软硬件销售采用总额法或净额法进行收入确认判断依据如下：

总额法确认条件	备货软硬件产品	未备货软硬件产品
1) 企业承担向客户转让商品的主要责任	满足	满足
2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商	满足	不满足

品的存货风险		
3) 企业有权自主决定所交易商品的价格	满足	部分满足

结合公司实际经营情况，公司在备货软硬件产品销售业务中属于主要责任人，以总额法确认销售收入；在非备货软硬件产品销售业务中基于审慎性考虑属于代理人，以净额法确认销售收入。

综上，公司外购产品销售收入确认符合《企业会计准则》规定。

3、公司软硬件销售收入 2022 年大幅减少的具体原因

报告期各期，公司软硬件销售收入、成本按备货及非备货分类如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2022 年较 2021 年变动比例
备货软硬件产品收入	488.24	1,175.56	-58.47%
备货软硬件产品成本	352.21	655.19	-46.24%
未备货软硬件产品收入	533.81	4,030.59	-86.76%
未备货软硬件产品成本	433.41	3,547.06	-87.78%
未备货软硬件产品净收入	100.40	483.52	-79.24%
软硬件产品总收入	588.64	1,659.09	-64.52%
软硬件产品总成本	352.21	655.19	-46.24%

由上表可见，2022 年度备货软硬件产品收入和未备货软硬件产品净收入分别较 2021 年度下降 58.47%和 79.24%，下降的主要原因一方面来自于受宏观经济等因素影响政府等客户对硬件产品需求的减少，另一方面受公司重点发展软件为核心定制化协同平台解决方案的战略影响，公司逐步减少了硬件类业务的投入。2022 年公司软硬件销售收入减少具有合理性。

（四）公司各季度收入确认情况，是否存在年末突击确认收入情形，收入季节性波动是否符合行业惯例，与同业可比公司是否保持一致；

根据收入准则，公司定制化协同平台综合解决方案业务在项目完工且取得客户的最终验收报告时按照合同约定的交易价格确认相关收入；运营维护业务按照履约进度确认收入，即根据在合同约定的合同服务期内按直线法摊销确认收入；软硬件销售业务按照销售商品收入确认原则于商品发出并经客户签收确认后确认收入。公司政务信息化产品及服务的终端用户主要为政府机构、事业单位等，受预算管理制度等因素影响，主要客户通常集中在下半年特别是第四季度完成产品的交付和验收。公司严格按照会计准则确认收入，不存在年末突击确认收入情形。

公司与同行业可比公司主营业务收入按季节分布情况如下：

单位：万元

项目		2022 年度		2021 年度	
		金额	比例	金额	比例
南威软件	第一季度	12,559.49	7.22%	13,204.97	7.69%
	第二季度	21,857.84	12.56%	32,835.23	19.13%
	第三季度	26,389.14	15.17%	19,175.18	11.17%
	第四季度	113,159.82	65.05%	106,417.97	62.00%
汉鑫科技	第一季度	1,223.24	8.05%	789.61	2.91%
	第二季度	7,594.61	49.95%	7,713.67	28.40%
	第三季度	2,765.11	18.19%	4,552.90	16.76%
	第四季度	3,620.09	23.81%	14,106.96	51.93%
科创信息	第一季度	5,416.12	10.08%	1,686.19	3.39%
	第二季度	8,437.37	15.70%	9,773.43	19.67%
	第三季度	9,307.59	17.32%	11,376.58	22.90%
	第四季度	30,592.18	56.91%	26,841.60	54.03%
同行业平均水平	第一季度	-	8.45%	-	4.66%
	第二季度	-	26.07%	-	22.40%
	第三季度	-	16.89%	-	16.94%
	第四季度	-	48.59%	-	55.99%
申请挂牌公司	第一季度	4,737.23	30.10%	1,491.52	6.06%
	第二季度	3,424.70	21.76%	3,024.28	12.28%
	第三季度	2,454.36	15.60%	8,931.21	36.27%
	第四季度	5,121.24	32.54%	11,175.35	45.39%

注：同行业公司数据来源其公开披露文件。

由上表可见，同行业可比公司销售收入呈现四季度收入占比较高的特点。2022 年一季度收入较高主要受上年度集成商客户验收流程滞后等因素所致，不存在年末突击确认收入情形。公司销售收入整体亦呈现季节性特征，符合行业特点。公司收入季节性波动符合行业惯例，在不考虑特殊因素外，与同业可比公司具有一致性。

（五）公司客户为非终端客户时公司的收入确认时点，是否经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入情形，是否存在通过调节项目验收时点调节收入情形。

报告期内，公司与集成商客户签署的合同中单独约定了安装、调试、验收等事项。根据合同的约定，在项目安装、调试完成后向集成商客户申请验收。

公司报告期主要集成商客户的验收条款、验收方、验收时点、收入确认时点等情况如下：

序号	客户名称	报告期收入 确认金额 (万元)	合同验收等条款	合同约定的 验收方
1	浙江移动信息 系统集成有限 公司	6,311.61	验收条款：（1）双方根据每一阶段成果的验收，开发研制完成后，进行项目验收。验收的标准包括中华人民共和国国家标准和工业和信息化部部颁标准、中国移动通信集团公司及甲方相关技术规范的规定、本合同及附件，如上述验收标准有冲突的，以其中标准较高者为准。（2）阶段性成果经验收不合格的，乙方应及时采取补救措施并承担违约责任，甲方有权减少合同金额，减少比例为合同总金额的【5】%。阶段性成果未经验收合格的，不得进行下一阶段的开发研制工作，甲方有权暂停支付合同金额直至单方解除合同。（3）乙方完成项目的开发研制工作后，应于【30】日内向甲方交付开发研制成果和相关资料，包括但不限于应用程序源代码、应用软件及可执行代码、用户手册、维护手册等资料，以及本合同约定需要交付的文档和资料，交付完成后由双方共同签署交付报告。若由于乙方原因造成不能按期交付的，甲方有权推迟项目验收。 （4）交付完成后，由甲方为主、乙方配合进行项目初验，初验合格的，双方共同签署初验合格报告。若乙方未按照甲方通知的时间参加项目初验，则甲方有权单独进行初验并单方签署初验报告。（5）从初验合格报告签署之日起，进行为期【1】个月的试运行。试运行期间，由于质量或故障等问题影响正常运行的，乙方有义务尽快找出原因，试运行期间从正常运行之日起顺延【1】个月，延误进度责任由乙方承担，同时，乙方应赔偿甲方由此受到的全部损失。（6）试运行合格后，由甲方为主、乙方配合进行项目终验，终验合格的，双方签署终验合格报告。若乙方未按照甲方通知的时间参加项目终验，则甲方有权单独进行终验并单方签署终验报告。（7）项目成果经验收不合格的，乙方应及时采取补救措施并承担违约责任，甲方有权减少合同金额，减少比例为合同总金额的【5】%。（8）项目成果经再次验收仍不合格的，视为项目开发研制工作失败，则甲方无需支付任何合同金额，乙方应当自验收不合格之次日起三个工作日丙返还所有已收取的款项及按照同期贷款利率计算的相应利息给甲方。同时，乙方应当按合同总金额【30】%的比例向甲方支付违约金。	浙江移动 信息系统 集成有限 公司
2	浙江泰源科技 有限公司	724.90	验收条款：（1）乙方应配合甲方，按照总集成项目的要求于2021年5月31日前完成项目任务验收（初验），2021年9月31日前完成项目竣工验收（终验）。（2）乙方根据相关标准规范、保密相关标准规范和本合同，制定完整的项目测试方案，所有方案经甲方和监理及业主单位审核批准后方可实施。（3）项目验收前，按照甲方和监理及业主单位有关项目管理规定完成相关测评资料的提交。（4）乙方交付的项目成果不能通过验收的，乙方应在甲乙双方约定的期限内进行整改，并在整改后要求重新验收，如因验收不通过对甲方造成一切损失，由乙方承担。（5）	浙江泰源 科技有限 公司

序号	客户名称	报告期收入 确认金额 (万元)	合同验收等条款	合同约定的 验收方
			验收合格的应用软件功能项目，甲方不应就该应用软件功能项目的质量和性能提出任何异议。 (6) 应用系统适配完成后，须通过甲方内部自动化测试工具进行测试，测试结果须得到业主单位认可。必须通过市安可办测试才能通过验收。项目验收前，乙方须准备验收资料以及其他资料，测试及验收工作的组织按照甲方有关项目管理规定执行。	
3	联通数字科技有限公司浙江省分公司	693.35	验收条款：(1) 甲方对乙方提交的货物依据招标文件上的技术规格要求和国家有关质量标准进行现场验收。货到后，甲方需在五个工作日内验收。(2) 乙方交货前应对产品作出全面检查和对验收文件进行整理，并列出清单，作为甲方收货验收和使用的技术条件依据，检验的结果应随货物交甲方。(3) 甲方对乙方提供的货物在使用前进行调试时，乙方需负责安装并培训甲方的使用操作人员，并协助甲方一起调试，直到符合技术要求，甲方才做最终验收。(4) 对技术复杂的货物，甲方应请国家认可的专业检测机构参与验收并由其出具质量检测报告。(5) 验收时乙方在现场，验收完毕后作出验收结果报告，验收费用由乙方负责。	联通数字科技有限公司浙江省分公司
4	超越（浙江）信息产业有限公司	641.10	验收条款：甲乙双方使用以下第（2）种方式进行验收；（1）此项目由甲方协同最终用户进行验收，最终用户确认验收合格后，甲方与其最终用户签署验收合格证书；（2）由甲方对此项目进行验收，验收合格后与乙方共同签署验收合格证书。	超越（浙江）信息产业有限公司
5	浙江恒惠科技有限公司	608.97	验收条款：（1）乙方完成开发交付后进入试运行期，如果在试运行期间，如发现有缺陷，或性能和质量不符最终客户要求时，乙方有责任对其进行修改和更正。（2）试运行期届满，乙方需配合甲方完成项目验收工作，并提交相关验收文档，包括但不限于软件开发计划及管理变更日志、需求规格说明书、软件设计文档、软件架构文档、软件系统设计、软件安装前测试方案、测试计划、模块设计、模块组织、模块流程及模块间接设计等，具体以最终客户的验收标准为准。 （3）如果因乙方原因导致验收不合格，由乙方负责更正和修改，直至满足最终客户的验收要求和标准。	浙江恒惠科技有限公司

根据合同相关条款，公司与集成商客户一般会在合同中单独约定产品功能、验收条件、双方权利义务等条款。公司与集成商客户签署的合同主体均为甲乙双方，合同主体不含第三方，其相关权利、义务的实现和履行一般仅限于签署合同的主体。在集成商客户验收时点，集成商客户向公司出具验收报告，表明公司产品已达到了合同约定的预定功能，也具备了与其他第三方设备进行组合使用的条件，公司已履行了合同约定的主要义务。终端客户并非公司直接客户，集成商交付给终端客户的总体项目也并非只有公司的产品而是众多产品的集成，与公司产品存在显著差异，终端客户不会为公司单独出具验收报告。因此，公司以集成商出具验收报告时点确认收入符合实际情况，也符合企业会计准则的要求。

综上，公司与集成商客户的销售收入确认方法符合商业实质、合同约定和收入确认政策，收入确认依据充分。公司与集成商客户的销售不存在需要依据最终客户验收报告来确认收入的情形，不存在提前确认收入情形，不存在通过调节项目验收时点调节收入情形。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

1、了解并评价公司销售相关内部控制流程设计以及运行情况，并对公司销售流程执行穿行测试，以及针对销售流程相关关键内部控制执行测试；

2、了解公司定制化协同平台综合解决方案业务和运维业务的具体内容，获取报告期内主要业务合同，向业务人员了解业务模式、应用场景等，根据合同金额、结算依据确认收入金额，并与公司财务账面记载内容进行核对；同时获取期后回款情况记录；

3、获取同行业公司定期报告、获取合同台账和工时统计表，结合行业变动情况和工作量情况等对业务收入波动进行分析；

4、了解公司各类业务的业务流程以及收入确认方法，检查销售合同或订单，分析不同业务类型适用的收入确认政策。识别合同或者订单中与风险和报酬转移或控制权转移相关的条款，分析不同业务类型适用的收入确认时点和收入确认依据，评价公司的各类收入的收入确认政策、收入确认时点是否符合企业会

计准则的相关要求；查阅同行业上市公司的收入确认政策，核查公司收入确认政策是否符合行业惯例；

5、通过国家信用信息公示系统、企查查等途径核查了报告期内公司主要客户情况，获取公司的合同台账，将合同、验收单、销售发票与营业收入明细账及应收账款明细账中进行核对；

6、细节测试程序：抽取报告期各期销售收入样本，获取对应的销售合同、验收资料、销售发票、银行回单收款等原始凭证，执行细节测试，对报告期收入确认时点、金额进行检查，核查收入确认时点、金额是否正确。报告期各期执行细节测试的情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-2月	2022年度	2021年度
细节测试金额	984.73	10,750.25	18,992.68
收入	1,433.36	15,737.53	24,622.36
细节测试金额占比	68.70%	68.31%	77.14%

7、对公司报告期的销售收入、合同金额、应收账款、开票金额、收款金额进行了函证，统计函证的发函、回函、替代测试的金额和比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-2月	2022年度	2021年度
发函金额	887.87	12,574.42	15,618.48
发函比例	61.94%	79.90%	63.43%
回函金额	683.85	7,004.66	9,376.52
回函比例	77.02%	55.71%	60.03%
替代测试金额	193.09	4,794.29	4,853.25
替代测试比例	21.75%	38.13%	31.07%
回函及替代测试占收入总比例	61.18%	74.97%	57.79%

8、客户走访：对公司报告期内的主要客户进行了现场访谈或视频访谈，在对客户进行实地走访的过程中，关注其办公环境、经营规模，向客户询问其与公司主要交易条款，包括但不限于交付条件、合作期限、验收安排、销售价格及市场竞争情况等，核查上述信息与公司陈述的交易情况、账务处理等方面是否相符，核查上述客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系。除个别政府客户不接受访谈外，主办券商对报告期各期前五大客户及供应商进行了实地走访或视频访谈。

9、资金流水核查程序：获取报告期内公司银行账户的资金流水，对公司大额资金往来进行了核查。

（二）核查结论

1、随着互联网等新技术的快速发展，在数字政府建设的大背景下，政府相关单位服务群众呈现便捷性、高效率、多渠道等特点，客户需求呈现多样化、个性化、单个项目金额较低的趋势。软硬件产品使用周期长、更新速度相对较慢，整体更新呈现一定的周期性。长期来看，公司所处行业处于良好发展趋势，行业规模逐步扩张，但短期内受公共不利事件影响，发展速度放缓，是公司收入波动的原因之一，同行业可比公司政务信息化领域的收入规模普遍呈现下滑情况，公司收入波动情况与同行业可比公司波动情况一致。

2、公司运营服务收入主要来自于客户采购定制化协同平台综合解决方案开发完成后客户对运维服务的持续需求及公司承接的运营维护项目。2022 年运维服务收入增长相对较多，主要系 2021 年及以前年度公司定制化协同平台综合解决方案验收项目较多，客户对配套运维服务的需求也相对较多，该部分运维服务在 2022 年按照履约进度确认收入构成了 2022 年公司运维服务收入的主要部分，此外，2022 年公司新承接运维项目使得运维服务产生增量收入。总体来看，公司运维服务收入增长与定制化协同平台综合解决方案等业务收入波动趋势不一致主要系业务特点和执行期间所决定，具有合理性。

3、公司在备货软硬件产品销售业务中属于主要责任人，以总额法确认销售收入；在非备货软硬件产品销售业务中基于审慎性考虑属于代理人，以净额法确认销售收入。2022 年度备货软硬件产品收入和未备货软硬件产品净收入分别较 2021 年度下降，下降的主要原因受宏观经济等因素影响政府等客户对硬件产品需求的减少及公司重点发展软件为核心定制化协同平台解决方案的战略影响，公司软硬件销售收入减少具有合理性。

4、公司政务信息化产品及服务的终端用户主要为政府机构、事业单位等，受预算管理制度等因素影响，主要客户通常集中在下半年特别是第四季度完成产品的交付和验收。2022 年一季度收入较高主要受上年度集成商客户验收流程滞后等因素所致，不存在年末突击确认收入情形。公司收入季节性波动符合行业惯例，在不考虑特殊因素外，与同业可比公司具有一致性。

5、报告期内，公司与集成商客户签署的合同中单独约定了安装、调试、验收等事项。根据合同的约定，在项目安装、调试完成后向集成商客户申请验收。

公司与集成商客户的销售收入确认方法符合商业实质、合同约定和收入确认政策，收入确认依据充分，不存在提前确认收入情形，不存在通过调节项目验收时点调节收入情形。

经核查，主办券商和会计师认为，公司营业收入真实、准确、完整。

2、关于业绩下滑。2022 年公司营业收入和净利润均出现大幅下滑。

请公司补充说明：（1）公司 2022 年营业收入、成本、期间费用波动的具体情况及原因，结合业务变动情况说明公司 2022 年业绩大幅下滑的合理性；（2）2022 年末特殊因素对公司项目验收的具体影响，2023 年的恢复情况，2023 年 1-2 月公司业绩未明显好转的原因；（3）公司在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等），结合往年同期订单和业务比较情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险；（4）公司业务明显集中在华东地区的合理性，销售区域集中是否对公司持续经营存在不利影响，后续应对措施；（5）公司应对业绩下滑采取的具体措施及有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（一）公司 2022 年营业收入、成本、期间费用波动的具体情况及原因，结合业务变动情况说明公司 2022 年业绩大幅下滑的合理性；

2022 年，公司营业收入、成本、期间费用波动的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
----	---------	---------	------	------

营业收入	15,737.53	24,622.36	-8,884.83	-36.08%
营业成本	9,748.88	16,138.43	-6,389.55	-39.59%
毛利润	5,988.65	8,483.93	-2,495.28	-29.41%
销售费用	1,669.12	1,556.47	112.65	7.24%
管理费用	1,907.83	1,700.69	207.15	12.18%
研发费用	1,912.02	1,629.05	282.97	17.37%
财务费用	24.19	17.68	6.51	36.84%
净利润	502.89	3,333.19	-2,830.31	-84.91%

如上表所示，从变动金额看，2022 年度公司毛利润较 2021 年度减少 2,495.28 万元，净利润较上年度减少 2,830.31 万元，毛利润额的下滑构成净利润减少的主要部分。从变动比例看，2022 年度营业收入、营业成本分别较 2021 年度下降 36.08%、39.59%，期间费用均较 2021 年度有所上升。2022 年公司净利润下降的主要原因为营业收入下降导致毛利润出现下滑及期间费用的小幅上升。

1、公司 2022 年营业收入、成本波动的具体情况及原因

公司 2022 年营业收入、成本按产品（服务）类别分类变动金额如下：

单位：万元

分类	项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
定制化协同平台综合解决方案业务	营业收入	11,455.80	20,231.81	-8,776.02	-43.38%
	营业成本	6,623.09	13,319.85	-6,696.76	-50.28%
	毛利润	4,832.71	6,911.97	-2,079.26	-30.08%
运维服务业务	营业收入	3,678.73	2,729.35	949.38	34.78%
	营业成本	2,764.58	2,161.89	602.69	27.88%
	毛利润	914.15	567.47	346.69	61.09%
软硬件销售业务	营业收入	588.64	1,659.09	-1,070.45	-64.52%
	营业成本	352.21	655.19	-302.98	-46.24%
	毛利润	236.43	1,003.89	-767.46	-76.45%
其他业务	营业收入	14.35	2.10	12.25	582.03%
	营业成本	9.00	1.50	7.50	500.00%
	毛利润	5.35	0.60	4.75	785.67%

受宏观经济波动、客户需求有所下降、公司调整战略发展方向等因素影响，2022 年公司定制化协同平台综合解决方案业务和软硬件销售业务收入分别较 2021 年度下降 43.38%和 64.52%，营业收入波动的具体原因详见本问询问题一之回复。同时，由于为适应 2021 年业务规模的快速扩张，公司当年进行了人员扩招，使得 2021 年年末员工人数较 2020 年末增加 271 人，达到 764 人，但 2022 年末公司员工人数为 742 人，较上年变化不大。2022 年员工数量较为稳定

且维持在高位，该年度人力总成本高于 2021 年度的人力总成本导致成本费用上升较多。

2022 年运维服务收入上升主要系公司前期信创项目积累较多且合同约定的运维义务延续产生收入较多，以及公司拓展运营维护业务收入增加所致。2022 年度和 2023 年度公司逐步合理安排运维人员，采取提升运维人员素质及熟练程度等措施，提升了运维效率，降低了运维成本。

2、公司 2022 年期间费用波动的具体情况及原因

公司 2022 年期间费用主要项目变动金额如下：

单位：万元

项目	明细	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
销售费用	工资薪金	1,251.94	1,170.18	81.76	6.99%
	其他	417.17	386.29	30.88	8.00%
	合计	1,669.12	1,556.47	112.65	7.24%
管理费用	工资薪金	1,250.96	1,154.49	96.47	8.36%
	装修费	64.13	25.39	38.74	152.58%
	办公费	112.71	82.52	30.19	36.59%
	其他	480.03	438.28	41.75	9.52%
	合计	1,907.83	1,700.69	207.15	12.18%
研发费用	工资薪金	1,771.95	1,482.51	289.43	19.52%
	其他	140.07	146.53	-6.46	-4.41%
	合计	1,912.02	1,629.05	282.97	17.37%

注：财务费用变动额影响较小未予列示。

由上表可见，因人员扩招导致的工资薪金增加以及人员数量增加导致办公费及办公区装修费用增加是期间费用上升导致业绩下滑的主要原因。

综上所述，公司 2022 年业绩大幅下滑，主要因公司调整战略发展方向以及客户需求减少，导致定制化协同平台综合解决方案业务和软硬件销售业务的业务规模发生下降。且因公司人员发生扩招导致人力成本上升致使期间费用增加，进一步使 2022 年业绩下降。

综上，公司 2022 年业绩下滑主要系收入规模减少及成本费用上升等因素所致，综合考虑宏观经济因素、行业发展、同行业公司业绩变动、公司战略等因素，公司 2022 年业绩下滑具有合理性。

（二）2022 年末特殊因素对公司项目验收的具体影响，2023 年的恢复情况，2023 年 1-2 月公司业绩未明显好转的原因；

受 2022 年末特殊因素影响公司部分项目实际验收时间晚于计划时间，具体如下：

单位：元

客户	项目名称	合同金额	计划验收时间	实际验收时间
杭州城西科创大走廊管理委员会	杭州城西科创大走廊数智办公及督查督办系统项目	247,000.00	2022.12.31	2023.2.23
杭州余杭大数据经营有限公司	余杭区公平竞争审查项目	210,000.00	2022.10.8	2023.5.9
华数数字电视传媒集团有限公司	华数省公文交换自动流转项目	175,000.00	2022.12.20	2023.8.25
义乌市市场发展集团有限公司	市场集团 OA 办公系统相关功能采购	95,000.00	2022.11.20	2023.6.2
杭州京杭文博科技有限公司	西泠印社社藏菁华项目-网站展示开发项目	85,000.00	2022.10.31	2023.1.13
浙江触角科技有限公司	数字会议系统浙政钉端项目	78,400.00	2022.12.14	2023.1.9
中国人民政治协商会议杭州市拱墅区委员会办公室	杭州市拱墅区政协网站改版项目	51,000.00	2022.12.31	2023.6.6
杭州迪佛通信股份有限公司	拱墅区信息化基础保障和应用服务（数字政府分门户）技术开发	139,500.00	2022.7.28	2023.3.31
杭州市拱墅区发展改革和经济信息化局	拱墅区核酸检测补贴政策兑现平台项目	395,000.00	2022.11.30	2023.1.14
杭州市生态环境局淳安分局	秀水卫士（二期）采购项目	290,000.00	2022.10.21	2023.2.3
杭州市拱墅区红十字会	拱墅区红十字会数字驾驶舱建设项目	176,000.00	2022.10.28	2023.3.10
杭州市萧山区统计局	萧山区基层统计网格化智慧治理系统政府采购项目	578,000.00	2022.8.21	2023.8.10

公司 2021 年末在手订单 12,218.35 万元，2022 年末在手订单 8,695.91 万元，2023 年 1-2 月公司业绩未明显好转的主要原因一方面系期末在手订单有所下降，另一方面系受主要客户验收集中在下半年的业务季节性因素影响。

（三）公司在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等），结合往年同期订单和业务比较情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险

1、在手订单情况

公司持续挖掘客户需求、积极开展营销推广工作、不断开拓新的市场区域与客户类型，取得了较好的效果。截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单、2023 年 1-9 月签订的合同等情况如下：

单位：万元

项目	金额	项目	金额
2023 年 9 月 30 日在手合同金额	16,907.20	2023 年 1-9 月签订合同总额	8,133.24
2022 年 9 月 30 日在手合同金额	11,277.50	2022 年 1-9 月签订合同总额	6,857.70

注 1：在手合同金额指在手的未履行完毕的合同含税金额；

注 2：合同总额指 2023 年 1-9 月份及同期 2022 年 1-9 月份新签订的合同含税总额。

由上表可见，截至 2023 年 9 月 30 日，公司尚未履行完毕的在手合同金额为 16,907.20 万元，相较于去年同期增长 5,629.70 万元；2023 年 1-9 月，公司新签订的合同总额为 8,133.24 万元，相较于去年同期增长 1,275.54 万元。因此，公司在手订单、新签订的合同情况良好，经营情况有所改善。

2、经营情况

报告期后截至 2023 年 8 月 31 日，公司营业收入、净利润等主要经营情况如下：

项目	2023 年 3 月-8 月	2022 年 3 月-8 月	变动比例
营业收入（万元）	5,111.84	5,288.50	-3.34%
营业成本（万元）	3,155.58	3,624.12	-12.93%
归属于母公司所有者净利润（万元）	-301.34	-854.17	64.72%
综合毛利率	38.27%	31.47%	-
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-1,841.74	-4,680.13	60.65%

由上表可见，2023 年 3-8 月，公司营业收入 5,111.84 万元，与去年同期基本持平，营业成本 3,155.58 万元，较去年同期减少 468.54 万元，实现归属于母公司所有者净利润-301.34 万元，较去年同期减少亏损 552.83 万元，盈利情况得到改善。

2023 年 3-8 月，公司综合毛利率为 38.27%，同比增加 6.8 个百分点，盈利能力得到提升。

2023 年 3-8 月，经营活动产生的现金流量净额为-1,841.74 万元，较去年同期-4,680.13 万元，有较大改善。

综上，截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单较为充足，较去年同期有所增长；2023 年 3-8 月，公司营业收入、净利润等主要指标相较于去年同期呈现增长态势。根据目前经营数据，公司业绩持续下滑的风险相对较小。

（四）公司业务明显集中在华东地区的合理性，销售区域集中是否对公司持续经营存在不利影响，后续应对措施

1、业务集中在华东地区符合公司目前的发展阶段，具有合理性

（1）从历史发展沿革来看，公司于 2006 年在浙江省杭州市注册成立，隶属于华东地区。自公司成立起，借助位于华东的地域优势，通过实施当地众多项目的积累，对华东地区尤其是浙江省政务信息化的市场特点、发展趋势、客户需求有了较为深入的了解。

总体来看，根据目前公司的发展阶段，自身业务集中在具有优势区域的注册地，符合公司的发展阶段与发展历程。

（2）从国内政务信息化的市场环境、市场规模及需求来看，华东地区均位于全国前列，具备公司发展业务的有利市场环境。例如：根据中央党校（国家行政学院）电子政务研究中心发布《省级政府和重点城市一体化政务服务能力调查评估报告（2022）》显示，2021 年华东地区一体化政务服务能力总体指数继续领跑全国，省级政府层面包含上海市、浙江省、江苏省、安徽省、福建省和山东省在内的 6 个华东省份一体化政务服务能力总体指数为“非常高”，杭州、宁波、南京、青岛和合肥等 5 个地区一体化政务服务能力总体指数为“非常高”，充分显示了华东地区良好的政务信息化市场环境；同时根据国家互联网信息办公室发布的《数字中国发展报告（2021 年）》等显示，包括浙江、上海、江苏在内的多个华东地区省份数字化综合发展水平居于全国前 10 名。

总体来看，华东地区政务信息化在全国排名靠前，业务类型更新较快，业务需求较多，同时华东地区政务信息化市场空间大、政务信息化水平较高、业务机会类型多，对公司的技术水平及服务能力提出了较高的要求，能使公司在服务好高技术要求的区域客户后，再拓展其他区域客户的可行性较高，为未来向新区域发展奠定了基础。

（3）在政务信息化领域，除早期发展成为大型政务信息化企业的浪潮软件（600756.SH）、太极股份（002368.SZ）等企业外，大多数可比公司均存在区

域集中的特点，例如汉鑫科技（837092.BJ）招股书显示，上市报告期内主要收入来源于山东烟台地区；大汉软件（已过会）招股书显示，上市报告期内其业务区域主要聚焦在华东优势市场；科创信息（300730.SZ）招股书显示，上市报告期内主要收入来源于湖南省。具体情况如下：

单位：万元

	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
汉鑫科技 (837092.BJ)	烟台地区	23,692.39	93.34%	23,363.72	97.72%	11,325.02	69.17%
	烟台地区外	1,691.54	6.66%	545.01	2.28%	5,048.19	30.83%
	合计	25,383.94	100.00%	23,908.73	100.00%	16,373.21	100.00%
	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
大汉软件 (已过会)	华东地区	16,464.94	47.67%	15,055.31	51.34%	14,800.97	55.23%
	华东地区外	18,071.95	52.33%	14,267.57	48.66%	11,996.01	44.77%
	合计	34,536.89	100.00%	29,322.88	100.00%	26,796.98	100.00%
	项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
科创信息 (300730.SZ)	湖南省	20,791.18	76.83%	21,648.73	86.98%	13,915.02	73.78%
	湖南省外	6,268.60	23.17%	3,240.24	13.02%	4,945.20	26.22%
	合计	27,059.78	100.00%	24,888.97	100.00%	18,860.22	100.00%

由上表可见，同行业可比公司在上市报告期内均存在区域相对集中的特点。

综上，公司业务集中在华东地区，符合公司的发展历程及发展阶段，与同行业可比公司发展区域集中性一致，具有合理性。

2、销售区域集中不会对公司持续经营存在重大不利影响

（1）公司所在的政务信息化领域备受政策支持，尤其是 2023 年 2 月中共中央、国务院印发《数字中国建设整体布局规划》，文中指出要“发展高效协同的数字政务”等内容，更是将公司所在政务信息化领域推向了数字化建设的新阶段，作为全国经济较为发达的华东地区，政府及相关单位在政务信息化领域的需求仍存在较大空间，为公司持续在华东地区发展奠定了良好的基础。

（2）根据上述分析可知，华东地区尤其是浙江省在政务信息化领域走在全国前列，市场规模较大，伴随着华东地区政务信息化的快速发展，公司已经积累了众多项目案例与丰富的项目实施经验。经过长期服务华东地区客户，公司更易保持地域优势，更了解华东地区客户的特点、与客户粘性更强，能够快速响应客户各项需求，有利于持续获得客户的认可与订单。

因此，公司相较于华东区域外的同行业公司更易获得当地客户的认可，运维服务的项目不易被客户替换，在华东地区市场规模较大的情况下，公司业务持续性更有保障，业务销售区域集中不会对公司持续经营存在重大不利影响。

3、针对销售区域集中采取的应对措施

（1）巩固现有市场区域。公司将进一步加大研发力度，不断完善自身技术优势，继续巩固、提升现有华东地区的市场占有率，维护好客户关系，增加客户粘性。

（2）开拓新的市场区域。报告期后，公司已在海南省、江苏省、湖南省等浙江省外实现了销售，签订了海南海口市城市大脑项目、海南省海政通项目、江苏中烟项目、湖南祁东考评项目、湖南南岳考评等项目。新区域的拓展为公司带来了新的业绩增长动力。

（五）公司应对业绩下滑采取的具体措施及有效性。

1、根据上述分析，公司将进一步加大研发力度，不断完善自身技术优势，巩固、提升现有华东地区的市场占有率，维护好客户关系，增加客户粘性，以扭转公司业绩下滑的趋势。

2、公司已积极开拓新的市场区域。报告期后，公司已在海南省、湖南省等浙江省外实现了销售，签订了海南海口市城市大脑项目、海南省海政通项目、湖南祁东考评项目、湖南南岳考评等项目。新区域的拓展为公司带来了新的业绩动力。

3、借助公司技术优势，开拓了新的业务领域与客户类型。例如政务信息化与企业信息化存在着众多相同之处，借助公司在服务政府及相关单位客户过程中积累的项目经验、技术优势及快速开发能力，为企业级客户提供办公协同系统的开发服务，例如公司已与江苏中烟工业有限责任公司签订了《江苏中烟工业有限责任公司档案管理系统建设项目合同》。新类型客户的开拓，为公司带来了新的业绩增长点。

4、公司采取了新技术开发模式、更加侧重核心业务，减少了人员数量，提高了效益，具体而言：

在技术开发模式方面，公司采取了行业较为前沿的技术开发方式，例如低代码、无代码的开发技术不断完善，使软件开发业务可以模块化组合，避免了每次为不同客户提供服务时的重复开发，减少了工作量及所需人员数量。

现阶段公司战略主要以核心业务软件开发为主，公司对项目现场集成实施人员需求有所减少，因此公司逐步采取了优化人员开支的方式降本增效。但由于 2022 年人员仍维持在高位，导致优化精简人员的战略实施略晚于宏观经济和政府财政预算等因素变化影响。

截至目前，公司已由 2021 年底员工人数的峰值 760 余人降低到现阶段约 500 人，人员成本已大幅下降，利润水平将有所回升。

经采取上述措施，报告期后，与去年同期相比，公司各项经营指标有较大改善。2023 年 3-8 月，公司实现营业收入 5,111.84 万元，与去年同期基本持平，营业成本 3,155.58 万元，较去年同期减少 468.54 万元，实现归属于母公司所有者净利润-301.34 万元，较去年同期减少亏损 552.83 万元，盈利情况得到改善，采取的措施取得了良好的效果。

综上，公司已采取开拓市场区域、开拓新的客户类型与业务类型、借助核心技术降本增效、调整公司业务结构等多项措施，有效应对业绩下滑的情况。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司收入、成本、期间费用明细表，结合业务实际分析各类业务及费用变动原因，分析 2022 年度业绩下滑合理性；

2、获取 2022 年末受特殊因素影响未如期验收的项目清单，了解具体原因及实际验收时间，了解 2023 年 1-2 月业绩未明显好转原因；

3、获取公司在手订单及期后业绩情况的数据，访谈公司管理层，了解业绩是否存在持续下滑风险；

4、查询公开信息，获取同行业公司业务集中地的相关数据，了解销售区域集中的合理性，访谈公司管理层，了解公司采取的应对措施；

5、访谈公司管理层，了解公司应对业绩下滑采取的具体措施成效。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为，

1、公司 2022 年业绩下滑主要系收入规模减少及成本费用上升等因素所致，综合考虑宏观经济因素、行业发展、同行业公司业绩变动、公司战略等因素，公司 2022 年业绩下滑具有合理性。

2、2022 年末，公司存在因特殊因素影响未如期验收的项目，但 2023 年 1-2 月业绩未明显好转主要受行业季节性因素等影响所致；

3、公司期后订单优于去年同期水平，结合宏观经济形势、行业发展趋势及公司采取的扭转经营局面的措施等综合考虑，公司业绩持续下滑的风险相对较小；

4、公司业务集中在华东地区受自身发展历程和国内政务信息化的市场环境、市场规模及需求等因素影响，同行业公司亦存在销售区域集中的情况。目前公司正在积极拓展其他地区业务，销售区域集中不会对公司持续经营产生不利影响；

5、为应对业绩下滑，公司已采取加大研发力度、增加客户粘性、积极开拓市场区域、开拓新的客户类型与业务类型、借助核心技术降本增效、调整公司业务结构等多项措施。

3、关于主要客户和供应商。报告期内公司外购产品较多；主要供应商普遍体量较小，存在注册资本较少或未缴足情形；存在客商重合情形。

请公司补充说明：（1）公司主要业务的主要生产流程、使用的核心技术、外协加工环节、外购产品内容等，报告期各期外购产品的金额及占比，进一步说明公司核心竞争力的具体体现；（2）列表梳理公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少，成立时间较短即与公司开展大额合作的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股

东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；（3）公司存在较多客商重合情形的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售是否真实、独立、是否存在虚增收入。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对客户、供应商采取的具体核查程序、金额、比例、结论，对公司销售和采购真实性发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（一）公司主要业务的主要生产流程、使用的核心技术、外协加工环节、外购产品内容等，报告期各期外购产品的金额及占比，进一步说明公司核心竞争力的具体体现

公司专注于政务信息化领域，以定制化协同平台软件开发服务为核心，主要从事定制化协同平台综合解决方案、运维服务及软硬件产品销售等三项业务。其中“定制化协同平台综合解决方案业务”是以定制化平台软件的开发服务为核心，搭配高度兼容性、适配性强的第三方软硬件产品，借助公司在协同办公、数据、AI 等方面的技术优势和丰富的项目实施经验，同步提供定制化软件与第三方软硬件产品的安装调试、深度整合等系统集成服务，最终向客户交付满足需求的定制化协同平台；“运维服务”主要是在为客户提供定制化开发软件平台的业务后继续提供系统的维护保障服务，或客户单独采购协同办公等系统的维护保障服务；“软硬件产品销售”主要是借助公司多年来在项目实践中积累的经验优势，根据项目需要或受客户委托代为采购一体化协同办公管理软件系统需求的其他第三方软硬件产品，包括电脑、打印机、服务器、网络与存储设备、数据库、防火墙等第三方标准、通用、扩展应用的软硬件产品，并提供相对简易的整合、组装等服务。

根据上述三项业务的具体情况，其主要开发服务流程、使用的核心技术、对外采购环节、外购产品内容的具体情况如下：

1、公司主要业务的开发服务流程

（1）定制化协同平台综合解决方案

公司定制化协同平台综合解决方案业务的主要开发服务流程分为 7 个阶段：①前期获取项目基本信息，包括查看客户招标信息、项目需求、进行初步方案设计；②参与客户招标、竞争性谈判等，与客户签订合同获得项目；③项目正式启动阶段，包括项目立项、成立项目组和召开项目启动会，深入了解项目背景、明确项目目标和确定项目组成员职责；④项目需求阶段，根据合同开展项目需求调研工作，组织需求评审、确定项目需求和制定项目计划；⑤项目开发实施阶段，主要包括平台架构规划、平台安装部署、个性化定制开发、功能测试、性能测试、安全测试和系统上线前内部试运行等；⑥试运行阶段，主要包括用户培训、项目上线试运行、第三方测试等；⑦验收阶段，包括组织用户培训、系统正式上线、项目工作成果交付及项目验收等。

（2）运维服务

公司的运维服务流程主要分为 3 个阶段：①服务启动阶段，包括项目移交发起→移交前项目自身质量审核→项目审核通过（如未通过，双方可协商进行适配改造或改进以符合移交审核要求）→项目移交完成；②运维服务阶段，包括制定运维服务计划方案，建立运维服务规范和流程，开展定期巡检、漏洞扫描、安全应急保障、重大突发事件的应急响应等工作；③完成阶段，主要是服务工作总结和汇报。

（3）软硬件产品销售

公司的软硬件产品销售业务不涉及生产、开发、服务等复杂环节，主要是匹配客户整体系统的需求，外购的软硬件产品不需要安装调试或者仅需简单安装及调试等服务流程。

2、公司主要业务使用的核心技术

公司定制化协同平台综合解决方案、运维服务及软硬件产品销售等三项主要业务中，软硬件产品销售业务实施难度相对较低，不涉及公司的关键技术环

节。公司的核心技术主要应用于定制化协同平台综合解决方案中的核心软件开发，其次可应用于运维服务业务。

经过多年的技术研发积累，公司已经形成了 workflow 引擎技术、表单引擎技术、分布式文件存储技术、统一用户管理等多项主要技术，并将软件开发中常用的主要技术与业务深度融合，形成了符合公司业务特点的五大核心技术体系，即“协同应用一体化平台技术”、“零代码/低代码一站式开发运维技术”、“数据综合治理技术”、“基于 AI 的政务信息处理技术”、“国产化‘信创’跨平台适配兼容技术”。在五大核心技术体系的基础上，公司进一步搭建形成了“蔚蓝‘未来’办公平台”和“知行数据智能平台”两大平台，上述两大平台既属于公司的通用平台，也是公司核心技术的重要体现，所具备的模块化组件可广泛用于大多数的定制化软件开发项目中，并且公司仍在结合行业发展趋势、客户需求不断增加技术模块、完善两大技术平台。

目前，公司上述五大核心技术体系在定制化协同平台综合解决方案、运维服务中的具体应用情况如下：

序号	名称	具体应用方向	主要应用业务
1	协同应用一体化平台技术	本技术是公司最重要的核心技术，能够有效支持“蔚蓝‘未来’办公平台”与“知行数据智能平台”技术平台，是对公司核心技术能力的高度精炼所获得的成果，该技术具备一系列模块化的应用组件，具有高效、安全、完备的特征。在“定制化协同平台综合解决方案”中运用本项技术，可以实现定制化软件的快速开发、灵活部署、重复利用常规功能模块等，实现单位之间的信息共享、数据共享、业务联动等功能。	定制化协同平台综合解决方案
2	零代码/低代码一站式开发运维技术	本技术是构建区域化平台的核心技术，基于平台即服务的理念，形成了“跨云计算资源的 PaaS 框架平台技术”、“零代码/低代码开发平台”、“可视化配置平台”、“一站式技术中台”四类平台技术。其中“跨云计算资源的 PaaS 框架平台技术”符合政务信息化上云的趋势，其具备统一认证、统一用户、统一消息、统一交换特征，符合了数字政府的协同特质；“零代码/低代码开发平台”、“可视化配置平台”以高度封装的基础组件和高度可定制集成二次开发能力，加上可视化操作界面，可满足数字政府个性化需求多、需求变化快、上线紧急的要求，提升了开发效率，实施人员仅需要编写少量代码并拖拽高度封装、功能明确的基础组件，节约了开发人力成本；其中“可视化配置平台”具有“一次开发、多端适配”的特征，可以使政务系统在 PC 端、手机移动	定制化协同平台综合解决方案；运维服务

序号	名称	具体应用方向	主要应用业务
		端、PAD 移动端呈现不同的界面特征，节约了手动多端适配的时间，加快了开发和交付速度；“一站式技术中台”面向技术管理团队，从项目管理、需求管理、迭代管理到代码在线托管、代码质量检测和持续集成发布解决了技术交付环节代码质量低下，安全问题频发的问题，满足数字政府业务系统对高质量和高安全的需求，能有效解决代码交接问题，有效解决各党政机关企事业单位项目工程开发可持续差的问题。	
3	数据综合治理技术	本技术系公司后端数据综合处理能力的体现，包括“数据采集平台”、“数据服务开发平台”、“数据处理智能平台”、“数据可视化分析平台”四个平台。数据的采集、存储、调用以国产数据库语言为基础，兼容国际主流关系型数据库语言，响应了“信创”工程号召，有力支持了信息系统的国产化。	定制化协同平台综合解决方案，侧重信创业务方向；运维服务
4	基于 AI 的政务信息处理技术	本技术系基于成熟的人工智能算法，包含“智能标签分类技术”、“智能摘要提取技术”、“大纲智能生成技术”、“语音处理技术”、“图文识别技术”等细分技术。结合公司从公开渠道搜集的政务数据与公司长期项目实施中获得的经验，形成的面向政务需求的文本数据处理技术、语音识别技术、图文识别技术。	定制化协同平台综合解决方案
5	国产化“信创”跨平台适配兼容技术	本技术服务于公司系统对国产化信息技术设备的适配与兼容。在“信创”工程号召下，政府采购国产 CPU、操作系统、中间件、数据库替代原有基于欧美等国研发的 CPU、操作系统、中间件、数据库建立的政务信息化硬件系统；但由于国产 CPU、操作系统、中间件、数据库在具体的技术路线上存在差异，软件平台需要针对不同的技术路线进行适配才能正常运行。基于如上需求，公司开发了“基于信创环境跨平台兼容技术”，具有一套代码无修改兼容运行所有国产化产品技术路线的高水平特征。	定制化协同平台综合解决方案，侧重信创业务方向

综上，公司五大核心技术体系已在主要业务定制化协同平台综合解决方案、运维服务得到广泛使用。

3、公司对外采购产品的情况

报告期内，公司主要从事定制化协同平台综合解决方案、运维服务及软硬件产品销售等三项业务，隶属于“信息传输、软件和信息技术服务业”，与生产制造类企业常规的外协加工零部件产品不同，公司主要对外采购软件和硬件产品、技术服务等。

（1）对外采购软硬件产品的环节及内容

公司对外采购的软件主要是市场中较为主流的流式软件、版式软件、防火墙系统等第三方软件产品，例如华安保保护系统、金山麒麟办公软件、数科OFD文档处理软件、奇安信网神防病毒系统等标准的第三方软件产品；对外采购的硬件产品主要是为客户搭建物理环境所需的台式电脑、打印机、扫描机等产品。

上述对外采购的软硬件产品主要应用在定制化协同平台综合解决方案、软硬件产品销售的集成实施环节，与公司开发的定制化软件相配合，共同搭建成一套完整的综合解决方案或可使用的软硬件产品系统交付给客户使用。

（2）对外采购技术服务的环节及内容

公司对外采购技术服务主要是在定制化协同平台综合解决方案、运维服务业务中涉及的部分开发及适配、监测测评检测等服务。其中部分开发及适配服务主要应用在定制化协同平台综合解决方案的软件开发环节，由于受客户原有系统接口对接需要的制约，需要对部分非核心、非关键领域的模块进行适配化改造开发，用来辅助配合公司定制化软件整体功能的实现；监测测评检测服务主要是应用在定制化协同平台综合解决方案的交付测试及日常运维监测等环节。

4、报告期内，对外采购产品、技术服务的金额及占比

报告期各期，公司对外采购软硬件产品、技术服务的成本占公司总成本的比例如下：

项目	2023年1月—2月		2022年度		2021年度	
	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)	金额 (元)	占比 (%)
外购软硬件成本	460,857.51	5.12%	29,380,980.63	30.14%	66,029,571.86	40.91%
技术服务成本	970,511.06	10.77%	9,988,710.81	10.25%	43,743,840.87	27.11%
合计	1,431,368.57	15.89%	39,369,691.44	40.39%	109,773,412.73	68.02%

注：上表不含净额法下的采购成本。

由上表可见，公司外购软硬件产品及技术服务总额及占比整体呈下降趋势，这与公司战略逐步侧重于以软件开发业务为核心的定制化协同平台综合解决方案业务相契合。

5、公司核心竞争力的具体体现

经过多年的技术创新与积累，公司拥有协同应用一体化平台技术、零代码/低代码一站式开发运维技术、数据综合治理技术、基于AI的自然语言处理技术、

国产化“信创”替代及跨平台适配兼容技术等五大类核心技术体系，是国家级高新技术企业、被浙江省经济和信息化厅评为 2023 年第一批浙江省专精特新中小企业、被浙江省科学技术厅评为省级高新技术企业研究开发中心，具有较强的核心竞争力，具体体现在：

（1）公司具备核心定制化协同平台软件的开发技术与能力

在公司各项业务中，定制化协同平台综合解决方案是最重要的业务部分，而其中最核心环节、最关键的模块是定制化协同平台软件的开发。由于客户类型、功能需求等存在差异，同时需要搭配的第三方软件种类多、搭配的硬件设备有移动端、PC 端等多个类型，而公司开发的定制化软件作为连接上述软硬件、实现客户多种需求的中枢，其开发难度大、对技术水平要求高。

现阶段，公司已成功实施众多标杆性项目，开发了多类型政府客户的定制化协同平台，积累了“协同应用一体化平台技术”、“零代码/低代码一站式开发运维技术”、“数据综合治理技术”、“基于 AI 的政务信息处理技术”、“国产化‘信创’跨平台适配兼容技术”等五大核心技术体系，不仅能实现定制化协同平台软件的有效开发，而且还能借助积累的模块化组件、零代码/低代码等技术，实现快速开发交付，体现了公司的技术实力与核心竞争力。

（2）自主研发创新能力

公司在长期的项目实施过程中总结实施难点、痛点，结合主流技术框架，自主研发多项核心技术，并已形成 100 余项软件著作权，具有较为丰富的技术储备。近年来，公司响应数字政府建设号召、总结政务信息化行业经验，正式推出了具有自主知识产权的“蔚蓝‘未来’办公平台”、“知行数据智能平台”，具有高扩展性、快速迭代能力，为公司实施提供可靠保障。此外，公司基于基础技术能力开发了多项标准化“信创”应用产品，如“瑞云办公助手”、“瑞云网盘”、“瑞图扫描软件”等，已有较高的成熟度。持续自主研发创新为公司长远发展奠定了良好的技术基础，是公司竞争力的核心来源。

（3）客户资源、品牌效应优势

公司自 2006 年设立开始，专注于电子政务业务，近年来实施了浙江省内多个重大数字政府建设项目，如杭州市淳安县智慧协同办公系统建设项目、西湖“城市大脑”数字驾驶舱项目、衡阳市“云绩效云督查平台”建设项目（一

期）、杭州市临安区“民呼我为”双线“三服务”智理系统、杭州市淳安县“两山银行”数字化改革项目、杭州市拱墅区政商“亲清在线”平台项目等在行业内具有较高知名度的数字政府建设项目，在浙江省内具有较高认可度，积累了一定的客户资源区域，品牌效应逐步显现。

（4）行业理解、实施经验、快速交付优势

公司自设立至今已深耕电子政务行业 17 年，积累了深厚的行业经验；近年来，公司承担了浙江省内一系列标杆项目建设，具有丰富的实施经验；“蔚蓝‘未来’办公平台”与“知行数据智能平台”通用平台以“低代码开发平台”、“流程可视化设计及工作引擎应用平台”为基础，以低代码特性与流程可视化特性简化了开发流程，可以适配各类政务信息化需求，现场实施人员仅需调用平台提供的模块化应用组件并加以少量二次开发即可实现客户的需求，大幅缩短开发时间，具有快速交付能力。公司具有深厚的行业理解、丰富的实施经验、具备快速交付能力，形成行业理解、实施经验、快速交付优势。

（5）数字政府建设先发优势

数字政府阶段的政务信息化建设具有政务协同、数据协同、数据服务于政务的鲜明特征。公司长期进行政务信息化建设，密切关注行业发展趋势，及时响应数字政府建设趋势；2016 年瑞成大数据平台 2.0 上线，公司正式推出区域数据中心全栈系统产品；2021 年度，公司推出“蔚蓝‘未来’办公平台”、“知行数据智能平台”通用平台；相比同行业竞争者而言，公司在架构上较早切合了数字政府建设模式，具有数字政府建设先发优势。

（二）列表梳理公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少，成立时间较短即与公司开展大额合作的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响

报告期内，公司 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-2 月各期前五大供应商占当期采购总额的比例分别为 46.63%、40.69%、48.93%，是公司主要的供应商。各期主要供应商的注册资本、员工数量、成立时间等情况汇总如下：

序号	供应商名称	注册资本 (万元)	实收资本 (万元)	参保人数/ 员工人数	成立时间	首次合作时间
1	浙江通翌科技有限公司	1,000.00	未公示	14	2020 年 5 月 18 日	2020 年 12 月

序号	供应商名称	注册资本 (万元)	实收资本 (万元)	参保人数/ 员工人数	成立时间	首次合作时间
2	杭州飞软软件有限公司	1,000.00	1,000.00	36	2001年6月28日	2022年12月
3	北京神州数码有限公司	100,000.00	100,000.00	834	2002年9月16日	2022年9月
4	杭州博物文化传播有限公司	133.16	121.26	30	2018年1月15日	2022年7月
5	杭州久烁网络科技有限公司	1,000.00	22.5	48	2017年7月20日	2020年8月
6	北京奔图电子有限公司珠海分公司	100.00	100.00	61	2019年8月2日	2019年1月
7	杭州正观科技有限公司	500.00	未公示	3	2017年1月23日	2022年9月
8	浙江触角科技有限公司	1,122.11	1,122.11	90	2010年9月1日	2020年6月
	安徽奔奔科技有限公司	500.00	500.00	1	2018年5月7日	2021年7月
9	浙江话机世界通信服务有限公司	2,000.00	2,000.00	未公示	2020年3月6日	2020年12月
10	浙江磐石信息技术有限公司	1,000.00	10.00	8	2020年10月15日	2021年1月

注 1：上述信息来源为国家企业信用信息公示系统、企查查等公开查询信息；

注 2：浙江通翌科技有限公司、浙江触角科技有限公司参保人数/员工人数为 2021 年公示人数，2022 年上述两公司未公示相关信息；

注 3：北京奔图电子有限公司珠海分公司的注册资本、实收资本金额为其法律主体北京奔图电子有限公司的信息；

注 4：安徽奔奔科技有限公司系浙江触角科技有限公司全资子公司。

根据上表，以注册资本、实缴资本均低于 500.00 万元，参保人数/员工人数低于 30 人，自供应商成立之日起 2 年内即与公司开展业务合作为共同筛选条件，筛选出“注册资本较少、未缴足”或“参保人数较少”或“成立时间较短即与公司开展大额合作”的供应商的实际控制人、主要股东、经营规模、经营资质的具体情况如下：

序号	供应商名称	供应内容	实际控制人	主要股东 (持股 10%以上的股东)		经营规模	经营资质
				股东名称	持股比例		
1	浙江通翌科技有限公司	流式软件、版式软件等第三方软件产品	邱江锋	邱江锋	90.00%	浙江通翌科技有限公司是浙江省科技型中小企业，已参与 20 余次硬件、系统服务等类型项目的招投标，服务过杭州市拱墅区数据资源管理局、中国电信股份有限公司杭州分公司等客户。	经营范围涵盖“计算机软硬件及辅助设备批发”等；拥有 4 项软件著作权
				周永好	10.00%		
2	杭州博物文化传播有限公司	软件开发及适配、运维服务	张敏	一码通（浙江）文化产业发展有限公司	39.05%	公司产品市场覆盖中国大陆 33 省市，服务超过 8000 家景区、博物馆，并在英国、法国、美国、加拿大、日本、中国台湾等国家和地区逐步打开全球市场。	经营范围涵盖“技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告发布；信息系统集成服务”等；拥有专利权 7 项、软件著作权 35 项
				宁波博奇投资管理合伙企业（有限合伙）	15.01%		
3	杭州久烁网络科技有限公司	运维服务	陈少丽	陈少丽	55.00%	杭州久烁网络科技有限公司是浙江省和国家级科技型中小企业，拥有员工 48 人，已参与 120 余次硬件、系统服务等类型项目的招投标，中标次数 90 余次。服务过杭州市萧山区人民法院、杭州市发展和改革委员会等客户。	经营范围涵盖“信息系统运行维护服务”等；拥有专利权 3 项、软件著作权 14 项、1 项信息技术服务管理体系认证
				郝连爱	25.00%		
				李娜	20.00%		
4	北京奔图电子有限公司珠海分公司	打印机、扫描机等硬件产品	汪东颖	珠海奔图打印科技有限公司	51.00%	公司隶属于上市公司纳思达股份有限公司，该上市公司体系内下属“珠海奔图电子有限公司”是一家掌握打印机核心技术和自主知识产权，集研发、设计、生产、销售打印机、耗材及文印输出解决方案为一体的中国企业，已全面构建“关键零部件-打印机-打印管理服务”一体化的全产业链布局，产品涵盖从 A4 到 A3、黑白到彩色、单功能到多功能、硬件到解决方案全产品线覆盖，销售网络遍及全球 80 多个国家及地区。	经营范围涵盖“销售机械设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备、办公用品”等；其所属“珠海奔图电子有限公司”在打印机、扫描机等领域拥有 100 多项中国质量认证中心颁发的强制性产品认证证书
				珠海市横琴新区汉邦投资有限公司	49.00%		
5	杭州正观科技有限公司	防毒墙、访问控制系统等产品	陈燕菊	陈燕菊	60.00%	公司目前的主营业务分为两大部分：集成服务和产品开发服务。（1）集成服务包括：系统集成整体方案设计、网络信息安全咨询服务、机房建设和弱电工程、服务运维、IT 外包、软件开发等，并与华为、中兴、深信服等公司常年保持良好合作关系；（2）产品开发服务包括：	经营范围涵盖“批发、零售：计算机软硬件”等；拥有软件著作权 4 项

序号	供应商名称	供应内容	实际控制人	主要股东 (持股 10%以上的股东)		经营规模	经营资质
				股东名称	持股比例		
				张先进	40.00%	软件开发、驻场开发、自主产品开发等。公司自主研发的边缘管理网关、智能网络管理系统、微型加密机系统等产品，常年为电信、政府、金融、电力等多个行业的业务保驾护航。	
6	安徽奔奔科技有限公司	笔记本电脑等硬件产品	曹辉	浙江触角科技有限公司	100.00%	安徽奔奔科技有限公司为浙江触角科技有限公司（以下简称“浙江触角”）全资子公司。浙江触角成立于 2010 年，注册资本/实缴资本 1,122.11 万元，拥有员工 90 人（2021 年年报显示），已参与 180 余次硬件、运维等类型项目的招投标，中标次数 140 余次，同时浙江触角是浙江省级创新性中小企业，拥有 OK 无忧网络运营平台（ http://www.okwuyou.com/ ），主要供应电脑等硬件产品。	经营范围涵盖“计算机硬件及外围设备”等；拥有软件著作权 23 项
7	浙江话机世界通信服务有限公司	台式机等硬件产品	赵伯祥	话机世界通信集团股份有限公司	100.00%	浙江话机世界通信服务有限公司为话机世界通信集团股份有限公司（以下简称“话机股份”）全资子公司。话机股份成立于 2004 年，注册资本/实缴资本 8,330 万元，拥有员工 435 人（2021 年年报显示），已参与 80 余次硬件、系统服务等类型项目的招投标，中标次数 50 余次。2021 年上半年营业收入为 19.45 亿元。	经营范围涵盖“计算机软硬件及辅助设备批发”等；其母公司拥有 2 项软件著作权，并拥有质量管理体系认证等
8	浙江磐石信息技术有限公司	系统开发服务	张雪琴	张雪琴	100.00%	浙江磐石信息技术有限公司成立于 2020 年，主要从事信创项目，拥有 13 名员工，瑞成信息同类产品销售额占浙江磐石信息技术有限公司的 20%-30%之间，实缴资本较低，主要是出于公司战略考虑。	经营范围涵盖“软件开发”等

注：上述主要供应商的实际控制人、主要股份、经营规模、经营资质等信息为在全国企业信用信息公示系统、企查查网站、主要供应商网站、供应商访谈记录等查询、访谈获取的信息。

公司与上述主要供应商开展业务的商业背景如下：

（1）浙江通翌科技有限公司（以下简称“浙江通翌”）主要为公司提供“流式软件、版式软件”等第三方通用类软件产品，相关产品的开发商为行业内知名软件开发企业北京金山办公软件有限公司、北京数科网维技术有限责任公司等。浙江通翌作为上述软件的经销商，对注册资本、员工数量要求较低，同时浙江通翌注册在杭州市当地，能够更好的响应公司、配合公司项目的实施，公司与其开展商业合作具有合理性。

（2）杭州博物文化传播有限公司（以下简称“杭州博物”）主要为公司提供“软件开发及适配、运维服务”，根据查询其拥有软件著作权 35 项，专利权 7 项，并已获得浙江景裕资产管理有限公司、浙江恒和投资管理有限公司等多家私募基金及科创板上市公司杭州安恒信息技术股份有限公司的投资，可以看出其拥有一定的软件技术开发能力与资金实力。同时杭州博物官方网站显示，其主要为博物馆类客户提供“票务系统”、“导览系统”等产品，已服务 33 省市，超 8,000 家景区、博物馆，具有丰富的系统开发实施案例。

基于上述情况，虽然杭州博物基于自身考虑，注册资本、实缴资本较低，但该公司具备为公司提供软件开发及适配、运维服务的能力，公司与其开展商业合作具有合理性。

（3）杭州久烁网络科技有限公司（以下简称“杭州久烁”）主要为公司提供“运维服务”，根据查询其拥有软件著作权 14 项，专利权 3 项，并拥有信息技术服务管理体系认证，员工人数为 48 人，具备一定的技术实力、软件开发能力及人员规模，能够保证为公司提供运维服务的能力，公司与其开展运维合作具有合理性。

（4）北京奔图电子有限公司珠海分公司（以下简称“北京奔图”）主要为公司提供“打印机、扫描机”等硬件产品，北京奔图是深交所上市公司纳思达股份有限公司的下属控股子公司。纳思达股份有限公司是全球第四的激光打印机厂商。根据查询，纳思达股份有限公司及其体系下属公司均多次中标政府及相关单位的打印机采购等项目，例如北京奔图曾在 2019 年、2020 年中标海关总署屋子装备采购中心的打印机项目，总金额超过 6,000 万元。

基于上述情况，虽然北京奔图注册资本、实缴资本较低，但结合北京奔图及其控股股东背景和过往可查询的中标案例，其为公司提供打印机、扫描机等硬件产品具备商业合理性。

（5）杭州正观科技有限公司（以下简称“杭州正观”）主要为公司提供“防毒墙、访问控制系统”等第三方通用类软件产品，相关产品的开发商为行业内知名软件开发企业亚信安全科技股份有限公司（688225.SH）等。杭州正观作为上述软件的经销商，对员工数量要求较低，同时杭州正观注册在杭州市当地，能够更好的响应公司、配合公司项目的实施，公司与其开展商业合作具有合理性。

（6）安徽奔奔科技有限公司（以下简称“安徽奔奔”）主要为公司提供“笔记本电脑”等硬件产品，是浙江触角科技有限公司的全资子公司。根据查询浙江触角科技有限公司及其体系下属公司均多次中标政府及事业单位的电脑采购等项目，例如在 2023 年中标了“金华市婺城区综合行政执法局规范化建设台式电脑采购项目”、“杭州市萧山区人民法院台式计算机政府采购项目”等多个项目。

基于上述情况，虽然安徽奔奔员工人数较少，但结合安徽奔奔及其控股股东背景和过往可查询的中标案例，其为公司提供笔记本电脑等硬件产品具备商业合理性。

（7）浙江话机世界通信服务有限公司（以下简称“浙江话机”）主要为公司提供台式电脑等硬件产品，其是话机世界通信集团股份有限公司的全资子公司。根据查询话机世界通信集团股份有限公司及其体系下属公司均多次中标政府及相关单位的硬件采购等项目，例如在 2023 年中标了“丽水市莲都区消防救援融合通信手持终端租赁项目”、“浙江省国资委无纸化与信息发布系统建设项目标段 2：PAD 标段”等多个项目。

基于上述情况，虽然浙江话机未公示其人员数量，但结合浙江话机及其控股股东背景和过往可查询的中标案例，其为公司提供台式电脑等硬件产品具备商业合理性。

（8）浙江磐石信息技术有限公司（以下简称“浙江磐石”）主要为公司提供“软件开发及适配等系统开发服务”。浙江磐石成立时间较短、实缴资本较

低，公司选择其作为供应商的主要原因系：（1）浙江磐石是湖州本地企业，响应速度快，能够更密切的配合公司的业务开展；（2）浙江磐石处于业务起步阶段，其看中瑞成信息的技术实力和行业经验，与公司合作意愿较强，并且浙江磐石的股东具有资金优势，可起到减轻公司资金压力的作用；（3）自浙江磐石成立起，就逐步为公司提供了零星技术服务，其初期提供软件开发及适配等系统开发服务较好，能够满足公司的需求。

基于上述情况，虽然浙江磐石人员数量、实缴资本较少，但公司结合其他客观因素，选择浙江磐石作为公司的供应商，提供的服务符合公司要求。因此，公司与其开展商业合作具有合理性。

综上，报告期内，公司与部分注册资本较少、未缴足，参保人数较少，成立时间较短的供应商开展合作具有商业合理性，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

（三）公司存在较多客商重合情形的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售是否真实、独立、是否存在虚增收入

报告期各期，公司客户及供应商重合（报告期内累计采购金额、销售收入均大于 10 万元）的具体情况如下：

单位：万元

客户/供应商	交易类型	2023 年 1-2 月		2022 年度		2021 年度	
		交易金额	占收入/采购额比例	交易金额	占收入/采购额比例	交易金额	占收入/采购额比例
浙江省公众信息产业有限公司	销售	1.60	0.11%	353.81	2.25%	312.29	1.27%
	采购	-	-	-	-	11.32	0.10%
浙江触角科技有限公司	销售	7.40	0.52%	0.17	0.01%	66.86	0.27%
	采购	1.65	0.92%	29.56	1.58%	520.45	4.59%
诚晟（舟山群岛新区）信息科技有限公司	销售	-	-	45.86	0.29%	24.13	0.10%
	采购	5.35	2.98%	32.08	1.72%	508.06	4.48%

公司与上述客户（供应商）具体交易情况及其合理性、真实性情况如下：

客户/供应商	交易类型	采购/销售具体产品	交易合理性
浙江省公众信息产业有限公司	销售	定制化协同平台综合解决方案、运维服务	浙江省公众信息产业有限公司是中国电信股份有限公司孙公司，是政府机构、事业单位等信息化建设集成商；2021 年公司向其采购了内网接入终端安全防护服

客户/供应商	交易类型	采购/销售具体产品	交易合理性
	采购	技术服务	务；双方采购和销售产品不同，交易具有合理性。
浙江触角科技有限公司	销售	打印机等硬件产品	浙江触角科技有限公司主要从事计算机软硬件及辅助设备销售，公司因业务需求向其采购电脑整机、服务器及零配件；公司为浙江区域奔图打印机及扫描仪区域经销商，浙江触角科技有限公司有此类产品需求时向公司进行采购；双方采购和销售产品不同，交易具有合理性。
	采购	台式机等硬件产品	
诚晟（舟山群岛新区）信息科技有限公司	销售	打印机等硬件产品	诚晟（舟山群岛新区）信息科技有限公司是数字安全及防病毒软件供应商，公司因业务需求向其采购相应软件及服务；公司为浙江区域奔图打印机及扫描仪区域经销商，诚晟（舟山群岛新区）信息科技有限公司有此类产品需求时向公司进行采购；双方采购和销售产品不同，交易具有合理性。
	采购	技术服务、可信浏览软件、安全管理系统等软件产品	

由上表可见，前述客户与供应商重合情形中，主要为公司向客户进行少量采购以及向供应商进行少量销售。公司与客户、供应商虽同处于政务信息化行业，但各具自身优势与业务特色，公司与行业上下游公司基于各自不同需求进行采购与销售符合行业分工特点并能兼顾自身商业利益，具有合理性。公司与客户、供应商的交易收付款均分开核算、不存在收付相抵情况，采购及销售真实、独立，不存在虚增收入情况。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

- 1、访谈公司管理层，了解公司主要业务的主要生产流程、使用的核心技术、对外采购的环节、外购产品内容等，了解公司核心竞争力；
- 2、获取报告期各期外购产品或服务明细，对外购内容、金额、占比等进行分析；
- 3、梳理公司主要供应商，查询公开信息，了解其作的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质、与公司开展大额合作的商业背景，获取公司与主要供应商签署的合同，分析其对公司持续稳定经营的影响；
- 4、梳理分析客商重合清单，了解销售及采购内容并分析合理性，获取往来明细账核查客商重合财务处理的规范性；
- 5、针对客户和销售交易的核查程序主要包括：

(1) 获取公司合同台账，收入明细账、验收清单，查阅重大合同执行情况；分析按客户类型及适当金额区间分类的收入波动情况；

(2) 获取公司周期性、季节性收入数据及同行业公司公开披露数据，比较分析公司所在行业周期性、季节性变动趋势和公司自身趋势是否存在重大差异；

(3) 获取报告期公司银行账户的资金流水，核查银行收款明细，核对付款方、付款金额与对应客户的销售发票、销售合同是否一致；

(4) 获取销售合同、客户验收单、销售发票、回款凭证等资料，执行分析性复核程序和细节测试，核实销售收入真实性，回款与收入的匹配性；

(5) 执行函证、走访及访谈等程序核查销售真实性、准确性；

(6) 执行截止性测试，核查销售收入是否记录于正确的会计期间；

(7) 对客户收入执行细节测试的核查金额、比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
细节测试金额	984.73	10,750.25	18,992.68
收入	1,433.36	15,737.53	24,622.36
细节测试金额占比	68.70%	68.31%	77.14%

6、针对供应商和采购交易的核查程序主要包括：

(1) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息，核查公司前五大供应商基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、与公司开展业务的时间、背景、交易内容和金额等；

(2) 获取公司报告期内采购入库单列表和生产成本表，统计各期主要材料和服务的采购情况；

(3) 了解公司选择供应商的方式、与公司合作情况及报告期内供应商变化的原因；

(4) 走访或访谈公司报告期各期前五大供应商，对公司与主要供应商的交易金额、期末应付账款余额进行函证。情况汇总如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
采购额	1,792,303.28	18,701,211.02	113,400,241.09
发函金额	920,255.63	11,860,010.72	98,735,922.14
发函金额占采购额的比例	51.34%	63.42%	87.07%
回函金额	582,684.98	7,850,035.23	60,290,695.09
采购额回函金额占发函比例	63.32%	66.19%	61.06%

(5) 检查公司各期主要供应商采购合同、采购发票和采购付款情况；检查采购发票金额、采购合同金额、入库记账金额和银行流水支付金额，检查是否有异常。

(二) 核查结论

经核查，主办券商和会计师认为，

1、(1) 公司主要业务“定制化协同平台综合解决方案”、“运维服务”的开发服务流程符合公司实际经营情况；(2) 在公司主要业务中已经形成并使用“协同应用一体化平台技术”、“零代码/低代码一站式开发运维技术”、“数据综合治理技术”、“基于 AI 的政务信息处理技术”、“国产化‘信创’跨平台适配兼容技术”等五大核心技术；(3) 公司主要对外采购第三方软件、台式机电脑、非核心软件的适配化改造开发等类型的软硬件产品、技术服务，公司核心竞争力主要体现在掌握核心的定制化协同平台软件开发服务技术与能力、自主研发创新能力、客户资源/品牌效应优势、行业理解/实施经验/快速交付优势和数字政府建设先发优势等方面。

2、报告期内，公司与部分注册资本较少、未缴足，参保人数较少，成立时间较短即与公司开展大额合作的供应商开展商业合作，主要是基于对方业务特点及股东背景等因素，具有商业合理性，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

3、公司与客户、供应商虽同处于政务信息化行业，但各具自身优势与业务特色，公司与行业上下游公司基于各自不同需求进行采购与销售符合行业分工特点并能兼顾自身商业利益，具有合理性。公司与客户、供应商的交易收付款均分开核算、不存在收付相抵情况，采购及销售真实、独立，不存在虚增收入情况。

综上，公司销售和采购具有真实性。

4、关于毛利率。2021 年、2022 年、2023 年 1-2 月公司综合毛利率分别为 34.46%、38.05%、37.15%，2022 年主要业务毛利率有所上升，外购产品销售毛利率明显下降。

请公司补充说明：（1）按产品类别说明报告期各期数量、价格、材料、人工成本、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，结合同业可比公司变化情况说明公司 2022 年毛利率有所增长的原因及合理性；（2）2022 年前十大项目（或产品）的具体情况，包括但不限于项目名称、客户名称、项目内容、金额及占比，外购产品内容、金额及占比、外协加工工序内容、金额及占比、毛利率，说明 2022 年毛利率上升的合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（一）按产品类别说明报告期各期数量、价格、材料、人工成本、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，结合同业可比公司变化情况说明公司 2022 年毛利率有所增长的原因及合理性；

1、按产品类别分类的毛利率分析

（1）定制化协同平台综合解决方案业务

报告期各期，公司定制化协同平台综合解决方案业务材料、人工成本、制造费用等变化情况如下：

金额：万元

瑞成信息-定制化协同平台综合解决方案						
年度	2023 年 1-2 月		2022 年		2021 年	
项目	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入	846.71	-	11,455.80	-	20,231.81	-
成本	490.96	-	6,623.09	-	13,319.85	-
毛利率	42.02%	-	42.19%	-	34.16%	-
外购软硬件成本	24.15	4.92%	2,541.95	38.38%	5,962.93	44.77%
技术服务成本	43.19	8.80%	539.92	8.15%	4,006.29	30.08%
人工成本	379.32	77.26%	3,242.61	48.96%	3,028.04	22.73%

瑞成信息-定制化协同平台综合解决方案						
年度	2023 年 1-2 月		2022 年		2021 年	
项目	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他成本	44.30	9.02%	298.61	4.51%	322.59	2.42%
合计	490.96	100.00%	6,623.09	100.00%	13,319.85	100.00%

由上表可见，报告期各期，公司定制化协同平台综合解决方案业务毛利率分别为 34.16%、42.19%和 42.02%，2021 年综合毛利率较 2022 年 2023 年 1-2 月有所偏低。就项目材料、人工成本、制造费用等项目构成变化情况看，2021 年度外购软硬件成本和技术服务成本占比均高于 2022 年度，主要原因系 2021 年公司集中执行并验收杭州市多个国产化替代项目，服务客户包括杭州市人民代表大会常务委员会办公厅、中共杭州市委组织部、杭州市人民政府办公厅、杭州市行政审批服务管理办公室、杭州市经济和信息化局、杭州市司法局多部门，受客户需求、项目特点、人力资源等因素影响，该类项目包含的外购软硬件成本和软件开发等技术服务成本较高，与此同时，为树立标杆项目形象公司采取战略性报价，使得当年定制化协同平台综合解决方案业务整体毛利率偏低。2021 年度公司执行并验收的国产化替代项目总收入 9,065.85 万元，成本 6,822.92 万元，毛利率 24.74%，在不考虑前述战略性项目的影响下，公司 2021 年度定制化协同平台综合解决方案业务毛利率为 41.81%，与 2022 年度和 2023 年 1-2 月该类业务整体毛利率差别不大。

2022 年度，一方面主要客户软硬件需求有所减少，另一方面公司战略转向重点发展以软件开发业务为核心的定制化协同平台综合解决方案业务，更加重视以自身为主导的软件开发类业务。在此背景下，就项目材料、人工成本、制造费用等项目数据构成变化情况看，外购软硬件成本和软件开发等技术服务成本金额分别较上年减少 3,420.98 万元和 3,466.37 万元，占成本的比重分别较上年度减少 6.39 个百分点和 21.93 个百分点。依靠自身为主导的软件开发业务，当年度公司人工成本较上年度有所上升，整体变化趋势符合公司战略和经营实际。

（2）运营维护业务

报告期各期，公司运维业务的材料、人工成本、制造费用等变化情况如下：

单位：万元

瑞成信息-运营维护业务

年度	2023 年 1-2 月		2022 年		2021 年	
项目	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入	565.78	-	3,678.73	-	2,729.35	-
成本	400.10	-	2,764.58	-	2,161.89	-
毛利率	29.28%	-	24.85%	-	20.79%	-
人工成本	301.81	75.43%	1,973.40	71.38%	1,508.96	69.80%
技术服务成本	53.86	13.46%	441.17	15.96%	314.36	14.54%
外购软硬件成本	13.64	3.41%	87.93	3.18%	189.50	8.77%
其他成本	30.79	7.70%	262.08	9.48%	149.07	6.90%
合计	400.10	100.00%	2,764.58	100.00%	2,161.89	100.00%

由上表可见，报告期各期，公司运维服务毛利率分别为 20.79%、24.85%和 29.28%，整体呈上升趋势。就项目材料、人工成本、制造费用等项目构成变化情况看，报告期各期人工成本、技术服务成本占成本的比重基本较为稳定。

（3）软硬件销售业务

单位：万元

瑞成信息-软硬件销售业务						
年度	2023 年 1-2 月		2022 年		2021 年	
项目	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入	18.51	-	588.64	-	1,659.09	-
成本	8.30	-	352.21	-	655.19	-
毛利率	55.17%	-	40.17%	-	60.51%	-
外购软硬件成本	8.30	100.00%	308.21	87.51%	450.53	68.76%
技术服务成本	-	-	17.78	5.05%	53.74	8.20%
人工成本	-	-	24.54	6.97%	134.84	20.58%
其他成本	-	-	1.67	0.47%	16.09	2.46%
合计	8.30	100.00%	352.20	100.00%	655.20	100.00%

由上表可见，软硬件销售业务毛利率波动相对较大，这与公司销售的软硬件产品具体类别型号、是否采用备货模式等因素相关。根据企业会计准则，在企业转让商品前能够控制该商品的，应当用总额法确认收入，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，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。结合公司实际经营情况，公司在备货软硬件产品销售业务中属于主要责任人，以总额法确认销售收入；在非备货软硬件产品销售业务中基于审慎性考虑属于代理人，以净额法确认销售收入。2021 年毛利率较高主要系采用净额法结算的销售较多所致。

(4) 同行业可比公司政务类业务毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	2023 年 1-2 月	2022 年	2021 年
南威软件	政务行业	59.59%	53.25%	38.34%
科创信息	智慧政务	26.10%	28.85%	29.64%
汉鑫科技	数字城市/政商医药类	21.90%	38.32%	34.94%
瑞成信息	定制化协同平台解决方案	42.02%	42.19%	34.16%

注：由于上市公司未单独披露 2023 年 1-2 月数据南威软件、汉鑫科技、科创信息 2023 年 1 月-2 月数据实际列示为 2023 年半年报数据。

由上表可见，南威软件政务业务毛利率整体呈上升趋势，这与其长期聚焦发展数字政府的政务服务、持续夯实数字政府业务的经营战略密切相关；科创信息智慧政务业务毛利率基本保持平稳；公司定制化协同平台解决方案业务主要面向政务行业用户，报告期各期毛利率处于行业平均水平。就变动趋势而言，2022 年该类业务毛利率较 2021 年度有所上升，与同行业可比公司南威软件、汉鑫科技变动趋势较为一致。

公司与同行业公司毛利率变化不存在重大差异。

(二) 2022 年前十大项目（或产品）的具体情况，包括但不限于项目名称、客户名称、项目内容、金额及占比，外购产品内容、金额及占比、外协加工工序内容、金额及占比、毛利率，说明 2022 年毛利率上升的合理性

公司主营业务为定制化协同平台综合解决方案业务和运维业务，2022 年前十大项目主要为定制化解决方案业务，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	项目内容	收入金额	占比	外购产品内容	外购产品金额	占项目成本比	外协加工工序内容	金额	占项目成本比	毛利率
1	国产替代项目	浙江移动信息系统集成有限公司	定制化解决方案及运维	1,476.34	9.38%	超越申泰计算机、奔图打印机、华安保保护系统、金山麒麟办公软件、万里红管理系统、奇安信网神防病毒系统、数科 OFD 文档处理软件等外购软硬件产品	1,112.36	90.49%	干部学习在线平台、党建网、干部选拔任用工作平台网站、5313 人才申报审批工作平台等	106.37	8.65%	16.74%
2	国产化替代项目	浙江省通信产业服务有限公司网络科技分公司	定制化解决方案	726.42	4.62%	-	-	-	-	-	-	61.55%
3	国产化软件改造适配项目	浙江泰源科技有限公司	定制化解决方案及运维	718.01	4.56%	-	-	-	东站网约车运营结果分析服务、软件服务	47.82	12.60%	47.16%
4	国产化集成项目	浙江移动信息系统集成有限公司	定制化解决方案及运维	714.55	4.54%	超越申泰计算机、奔图打印机、金山麒麟办公软件、数科 OFD 文档处理软件等外购软硬件产品	527.25	89.40%	机构编制实名制等系统终端适配	57.01	9.67%	17.46%
5	集成采购项目	浙江移动信息系统集成有限公司	定制化解决方案	485.19	3.08%	同方超强计算机、数据库、中间件等软硬件产品	279.85	98.98%	-	-	-	41.73%
6	富阳区城市大脑“亲清在线”项目	杭州市富阳区数据资源管理局	定制化解决方案	465.12	2.96%	-	-	-	-	-	-	90.18%
7	杭州市规划和自然资源局 OA 系统办公改造	浙江图讯科技股份有限公司	定制化解决方案及运维	395.52	2.51%	华为笔记本电脑	4.88	1.62%	-	-	-	23.73%

序号	项目名称	客户名称	项目内容	收入金额	占比	外购产品内容	外购产品金额	占项目成本比	外协加工工序内容	金额	占项目成本比	毛利率
	项目											
8	富阳区数字驾驶舱建设项目	杭州市富阳区数据资源管理局	定制化解决方案	306.00	1.94%	-	-	-	-	-	-	86.71%
9	安可云服务项目	杭州数梦工场科技有限公司	定制化解决方案	276.42	1.76%	-	-	-	-	-	-	50.14%
10	系统运用市场集成项目	中共浙江省委办公厅信息化管理中心	定制化解决方案	258.11	1.64%	中间件、数据库	16.46	40.05%	-	-	-	84.08%
合计				5,821.68	36.99%	-	1,940.80	58.33%	-	220.82	6.64%	42.85%

注：序号 1 国产替代项目、序号 4 国产化集成项目、序号 5 集成采购项目外购成本占比较高，主要系前述项目可使用公司现有技术平台和技术，公司开发成本较低。

2022 年，公司前十大项目主要由定制化协同平台综合解决方案业务构成，占当年总收入的比重为 36.99%，前十大项目毛利率为 42.85%。就定制化协同平台综合解决方案业务而言，该类业务是以定制化平台软件的开发服务为核心，搭配高度兼容性、适配性强的第三方软硬件产品，公司依托自身技术优势和项目实施经验，同步向客户提供定制化软件与第三方软硬件产品的安装调试、深度整合等系统集成服务。2022 年公司前十大项目涉及外购产品的主要为外购软硬件产品，如计算机主机、系统、通用操作软件等，涉及外采技术服务的主要为非核心及非优势的服务及市场中已较为成型的模块内容，如网站服务、终端适配等，外采技术服务占成本的比重较低。

在 2022 年前十大项目中，个别项目毛利率相对较高，如富阳区城市大脑“亲清在线”项目、富阳区数字驾驶舱建设项目和系统运用市场集成项目，主要原因如下：

项目名称	客户名称	收入金额 (万元)	毛利率	毛利率较高的原因及合理性
富阳区城市大脑“亲清在线”项目	杭州市富阳区数据资源管理局	465.12	90.18%	该项目可复用拱墅区城市大脑亲清在线项目的低代码技术、协同办公、用户认证等技术经验积累，项目开发成本少，因此毛利率较高
富阳区数字驾驶舱建设项目	杭州市富阳区数据资源管理局	306.00	86.71%	该项目可复用拱墅区数字驾驶舱项目的低代码技术、工作流引擎等现成的技术经验积累，因此毛利率较高。
系统运用市场集成项目	中共浙江省委办公厅信息化管理中心	258.11	84.08%	该项目因可直接运用公司自研应的“必达即时通讯软件”产品，该产品具有高度产品化、快速响应的特点，低成本投入该项目开发使用，因此毛利率较高。

前述三个项目毛利率相对较高的主要原因为项目可充分复用前期项目技术经验及成果，因为人力投入相对可控，毛利率相对较高。同行业可比上市公司亦存在类似的个别类似项目毛利率较高的情形，如近期已过会公司大汉软件在其首发申请文件中披露的个别类似项目毛利率也在 70%~90%区间。因此，公司存在个别项目毛利率较高的情形符合行业情况，也符合自身业务特点。

剔除前述三个较高毛利项目后，2022 年公司定制化协同平台综合解决方案业务毛利率为 37.70%，与公司上年度该业务毛利率相对接近。

综上所述，2022 年公司毛利率上升主要受前十大项目中个别项目毛利率相对较高影响，具有合理性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

1、访谈公司财务总监，获取公司主要业务类型和项目收入及毛利率明细表，结合业务特点复核分析发行人毛利率波动的具体原因；

2、研究同行业上市公司年报、行业研究报告分析不同业务模式下企业经营特点；查询同行业上市公司年报等公开披露信息，分析发行人相关业务收入及毛利率与同行业可比公司差异原因及合理性；

3、结合 2022 年前十大项目的名称、销售内容和金额占比、采购内容和金额占比、单个项目毛利率等情况，综合分析项目毛利率和对 2022 年定制化协同平台综合解决方案业务毛利率的影响；

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、就项目材料、人工成本、制造费用等项目构成变化情况看，2021 年度外购软硬件成本和技术服务成本占比均高于 2022 年度，主要原因系 2021 年公司集中执行并验收杭州市多个国产化替代项目。受客户需求、项目特点、人力资源等因素影响，该类项目包含的外购软硬件成本和软件开发等技术服务成本较高，与此同时，公司采取战略性报价，使得当年定制化协同平台综合解决方案业务整体毛利率偏低。2022 年度，一方面主要客户软硬件需求有所减少，另一方面公司战略转向重点发展以软件开发业务为核心的定制化协同平台综合解决方案业务，更加重视以自身为主导的软件开发类业务。在此背景下，就项目材料、人工成本、制造费用等项目数据构成变化情况看，外购软硬件成本和软件开发等技术服务成本金额分别较上年减少较多。依靠自身为主导的软件开发业务，当年度公司人工成本较上年度有所上升，整体变化趋势符合公司战略和经营实际。

运营维护业务在报告期各期的人工成本、技术服务成本占成本的比重基本较为稳定，由于运营项目增加且效率提升，该类业务毛利率有所提升。

2021 年软硬件销售业务毛利率较高主要系采用净额法结算的销售较多所致。

总体而言，公司定制化协同平台解决方案业务主要面向政务行业用户，报告期各期毛利率处于行业平均水平。就变动趋势而言，2022 年该类业务毛利率较 2021 年度有所上升，与同行业可比公司南威软件、汉鑫科技变动趋势较为一致。公司与同行业公司毛利率变化不存在重大差异。

2、公司 2022 年前十大项目主要为定制化协同平台综合解决方案业务，客户主要为党政机关及集成商，外购产品主要为软硬件产品和必要的技术服务。部分项目由于可充分复用前期项目技术经验及成果，因为人力投入相对可控，毛利率相对较高，于同行业可比公司类似项目情况具有一致性。公司 2022 年毛利率上升具有合理性。

5、关于存货。2021 年末、2022 年末、2023 年 2 月末公司存货余额分别为 5,582.22 万元、5,859.10 万元、6,560.95 万元，占资产比重较高。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司补充说明：（1）报告期内存货分类及结构与可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，存货余额较高是否与在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；（2）公司存货的管理的具体措施，相关内控是否建立健全并得到有效执行。

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结

论，说明针对发出商品采取的具体核查程序及比例，对存货真实性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

回复：

公司已在公开转让说明书“第四节、公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“

1、存货库龄分布及占比情况

报告期各期末，公司存货余额主要为合同履行成本，存货库龄及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2023-2-28		2022-12-31		2021-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	5,626.07	80.88%	5,325.56	85.01%	5,206.51	86.87%
1 年以上	1,329.71	19.12%	939.31	14.99%	786.67	13.13%
合计	6,955.78	100.00%	6,264.88	100.00%	5,993.18	100.00%

由上表可见，报告期各期末，公司的存货库龄为 1 年以内的占比均在 80%以上，存货库龄结构良好，整体库龄较短。

报告期各期末，公司存货库龄超过 1 年的存货主要系合同签订时间晚于项目启动时间、集成商项目整体验收较晚及部分项目实施过程中用户需求发生变化等因素导致实施周期较长等原因，符合公司实际经营情况，具有合理性，在实施项目中，公司与客户不存在纠纷或潜在纠纷。

同行业可比上市公司申报期间披露的库龄情况具体如下：

公司名称	项目	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
大汉软件 (已过会)	1 年以内	31.74%	59.91%	64.53%
	1 年以上	68.26%	40.09%	35.47%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
新点软件 (688232.SH)	项目	2020-09-30	2019-12-31	2018-12-31
	1 年以内	80.29%	未披露	未披露
	1 年以上	19.71%	未披露	未披露
	合计	100.00%	未披露	未披露

由上表可见，公司存货库龄结构优于大汉软件库龄结构，与新点软件披露的库龄结构相差不大，公司存货库龄结构整体较为合理。

2、存货期后销售结转情况

截至2023年8月31日，公司2023年2月28日存货在期后销售结转情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年2月28日
期末存货	6,955.78
期后已确认收入结转成本金额	1,047.82
期后销售结转比例	15.43%

由上表可见，截至2023年8月31日，公司2023年2月28日存货期后销售结转比例为15.43%。受政府及事业单位的年度财政预算季节性和平均项目建设周期的影响，部分存货项目尚未达到销售结转条件。

”

（一）报告期内存货分类及结构与可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，存货余额较高是否与在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；

1、存货的分类及结构及与可比公司对比情况

报告期内，公司存货均由库存商品和合同履约成本构成，不存在类别变动情况，报告期各期末公司存货分类及构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年2月28日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	101.17	1.45%	98.47	1.57%	225.47	3.76%
合同履约成本	6,854.60	98.55%	6,166.41	98.43%	5,767.71	96.24%
合计	6,955.78	100.00%	6,264.88	100.00%	5,993.18	100.00%

可比同行业公司期末存货构成占比情况如下：

单位：%

项目	南威软件		汉鑫科技		科创信息		本公司	
	2022年末	2021年末	2022年末	2021年末	2022年末	2021年末	2022年末	2021年末
库存商品	4.17	4.17	0.96	40.81			1.57	3.76
合同履约成本			99.04	59.19			98.43	96.24
在建系统集成	95.83	95.83						
原材料					2.87	0.44		
在产品					97.13	99.56		
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

根据公开披露信息，南威软件存货科目中的在建系统集成以及科创信息存货科目中的在产品与公司存货中的合同履约成本性质一致，均为正在安装、尚未验收的集成系统和软件开发项目投入的设备与人工等成本。

由上表可见，同行业公司存货主要由在建系统或在产品等构成，同时存在少量库存商品。公司存货分类和结构与可比公司相比不存在明显差异，报告期内存货结构未发生明显变化。

2、存货余额与在手订单的匹配情况

报告期各期末，公司在手订单情况与存货余额情况如下所示：

单位：万元

项目	2023年2月28日	2022年12月31日	2021年12月31日
在手订单金额（A）	8,982.69	8,695.91	12,218.35
存货余额（B）	6,955.78	6,264.88	5,767.71
存货订单覆盖率（C=A/B）	129.14%	138.80%	211.84%

由上表可见，报告期各期末，公司在手订单金额与存货余额比即存货订单覆盖率分别为 211.84%、138.80%和 129.14%，公司在手订单足以覆盖存货余额，存货余额与在手订单相匹配。

3、存货库龄分布及占比情况

报告期各期末，公司存货余额主要为合同履约成本，存货库龄及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2023-2-28		2022-12-31		2021-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	5,626.07	80.88%	5,325.56	85.01%	5,206.51	86.87%
1年以上	1,329.71	19.12%	939.31	14.99%	786.67	13.13%
合计	6,955.78	100.00%	6,264.88	100.00%	5,993.18	100.00%

由上表可见，报告期各期末，公司的存货库龄为 1 年以内的占比均在 80% 以上，存货库龄结构良好，整体库龄较短。

报告期各期末，公司存货库龄超过 1 年的存货主要系合同签订时间晚于项目启动时间、集成商项目整体验收较晚及部分项目实施过程中用户需求发生变化等因素导致实施周期较长等原因，符合公司实际经营情况，具有合理性，在实施项目中，公司与客户不存在纠纷或潜在纠纷。

同行业可比上市公司申报期间披露的库龄情况具体如下：

公司名称	项目	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
大汉软件 (已过会)	1年以内	31.74%	59.91%	64.53%
	1年以上	68.26%	40.09%	35.47%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
新点软件 (688232.SH)	项目	2020-09-30	2019-12-31	2018-12-31
	1年以内	80.29%	未披露	未披露
	1年以上	19.71%	未披露	未披露
	合计	100.00%	未披露	未披露

由上表可见，公司存货库龄结构优于大汉软件库龄结构，与新点软件披露的库龄结构相差不大，公司存货库龄结构整体较为合理。

4、存货期后销售结转情况

截至2023年8月31日，公司2023年2月28日存货在期后销售结转情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年2月28日
期末存货	6,955.78
期后已确认收入结转成本金额	1,047.82
期后销售结转比例	15.43%

由上表可见，截至2023年8月31日，公司报告期末存货余额在期后销售结转比例为15.43%。受政府及事业单位的年度财政预算季节性和平均项目建设周期的影响，部分存货项目尚未达到销售结转条件。

5、发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的比较情况

单位：万元

公司名称	2023年2月28日			2022年12月31日			2021年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	账面余额	计提比例	账面余额	账面余额	计提比例
南威软件	-	-	-	18,261.37	125.79	0.69%	20,874.73	1,154.28	5.53%
汉鑫科技	-	-	-	9,022.72	86.30	0.96%	201.14	52.67	26.18%
科创信息	-	-	-	11,384.79	-	0.00%	14,656.92	-	0.00%
同行业可比均值	-	-	-	-	-	0.55%	-	-	10.57%
申请挂牌公司	6,955.78	394.82	5.68%	6,264.88	405.78	6.48%	5,993.18	410.96	6.86%

由上表可见，2021年末，除汉鑫科技存货账面余额较低，仅为201.14万元，导致其存货跌价计提比例较高外，公司各期存货跌价准备计提比例均高于同行业，公司存货减值政策较为谨慎，存货跌价准备计提充分。

（二）公司存货的管理的具体措施，相关内控是否建立健全并得到有效执行

公司存货主要由外购软硬件产品、在执行项目合同履约成本等构成。公司根据《企业内部控制应用指引》等相关文件，结合公司实际情况制定实施了《财务管理内控制度》、《采购管理内控制度》、《存货管理内控制度》《预算管理内控制度》、《项目管理内控制度》等一系列与存货相关的内部控制制度，内容覆盖了从生产及物料需求计划管理、原材料采购入库、领用，产成品入库、发货、存货盘点、存货仓储管理等实物流转和保管的各个环节。

公司通过每月定期盘点对存货进行日常管理。盘点前，公司财务部会同仓库制作《盘点通知》并下发至公司相关部门，计划中对具体盘点时间、盘点范围、仓库停止收发料时间、存货收发及账务冻结时间、人员安排及分工等事宜做出安排。仓储部门、财务部门等相关人员组成盘点小组及时开展盘点工作。盘点完成后，盘点小组编制盘点表，并由盘点人与监盘人等相关人员签字确认，仓储部在系统中确认盘点结果，生成《盘点报告》，需包括盘盈盘亏情况、库龄情况、呆坏物料等必要信息，经仓储部负责人审核，分管领导批准后，至财务部进行账务处理。

报告期各期末，根据存货盘点结果，公司存货盘点数量与库存数量情况不存在重大差异，也不存在盘亏、盘盈、毁损等重大异常情况。

报告期内，公司存货管理建立了具体管理措施，相关内控建立健全并得到有效执行。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅公司采购与付款、生产与仓储相关的内部控制制度，访谈公司管理层，对相关的内部控制设计和运行进行了解、评价，并测试关键内部控制运行的有效性；

2、获取公司报告期各期末存货明细表及对应库龄，查阅同行业公司公开披露的存货构成及库龄结构等信息，结合公司业务情况等分析各期末存货结构及余额变动的合理性；

3、对公司期末存货实施监盘，检查存货的数量、状况等，具体核查比例如下：

单位：万元

报告期	存货类别	财务报表金额	盘点金额	监盘金额	监盘比例
2023年2月28日	库存商品	101.17	101.17	101.17	100.00%

对合同履行成本进行核查，截至报告期末，公司存货合同履行成本余额为6,854.60万元，核查金额5,358.20万元，核查比例78.17%。

4、结合监盘情况关注超过1年以上的存货的状态，是否存在毁损、陈旧、过时、减值等情况；

5、访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备的计提政策，对公司各期末存货减值测试的过程进行复核，并与同行业公司比较，分析公司存货跌价准备计提政策的合理性和充分性；

6、对公司报告各期存货发出抽取样本进行计价测试，核查存货的结转成本是否有差异，单位成本是否有较大波动，确认存货发出计价准确性；

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为，公司存货真实，公司已对存货的可变现净值均低于账面成本的部分计提了跌价准备，跌价准备计提充分。

6、关于招投标。根据申请材料，公司聚焦政务信息化领域，终端用户主要为党政机关事业单位，2021年、2022年和2023年1-2月，招投标订单产生的收入占比分别为17.84%、18.08%、36.90%。

请公司补充说明：（1）报告期内通过投标获取的订单金额和占比，招投标获取订单情况是否与公司投标相关费用匹配；招投标参与方式及相应决策程序；从订单取得方式、客户群体、产品种类等角度梳理公司销售模式；（2）

报告期内通过招投标获得主要合同的具体情况，包括但不限于合同名称、客户名称、关联关系、合同金额、签署时间、履行情况、验收情况（如有）；（3）报告期内订单获取方式是否符合招投标等相关法律法规规定，是否存在不满足竞标资质获取项目的情形，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，如存在，请说明订单的有效性、合规性，是否存在被处罚的风险，对公司经营影响；（4）招投标项目中主要竞争对手的基本情况、家数，是否存在招标失败或流标情形；项目招揽过程是否合法合规，是否存在围标、串标、暗标等情形，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规；是否存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。

请主办券商及律师核查上述问题并发表明确意见。请会计师核查上述事项（1）至（2）并就公司销售合同签订的可公允性及是否对持续经营存在不利影响发表意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（一）报告期内通过投标获取的订单金额和占比，招投标获取订单情况是否与公司投标相关费用匹配；招投标参与方式及相应决策程序；从订单取得方式、客户群体、产品种类等角度梳理公司销售模式。

1、公司招投标订单及相关投标费用情况

报告期内，公司通过公开招投标、邀请招投标方式获取项目的具体订单金额和占比情况如下：

序	合同订单	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
---	------	--------------	---------	---------

号	取得类型	收入 (万元)	占当年销 售收入比 重(%)	收入 (万元)	占当年销 售收入比 重(%)	收入 (万 元)	占当年销 售收入比 重(%)
1	直接销售	643.32	44.88%	7,881.82	50.08%	5,676.56	23.05%
2	公开招标	528.93	36.90%	2,845.36	18.08%	4,392.50	17.84%
3	邀请招标	261.11	18.22%	5,010.35	31.84%	14,553.30	59.11%
合计		1,433.36	100.00%	15,737.53	100.00%	24,622.36	100.00%

公司公开招投标、邀请招投标获取的订单时的招投标费用主要包括标书打印装订制作费、招标服务费、招标代理费等费用。报告期内，公司上述招投标相关费用情况如下：

单位：元

费用类型	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
标书打印装订制作费	6,266.58	78,489.92	106,584.16
招标服务费、招标代理费	84,235.08	373,070.17	399,556.07
合计	90,501.66	451,560.09	506,140.23

根据上表可知，报告期内，随着公司公开招标收入金额逐年降低，标书打印装订制作费、招标服务费、招标代理费等投标相关费用亦逐年下降，二者变化趋势基本一致，具有匹配性。

2、公司招投标决策程序

报告期内，公司通过招投标获得客户订单的情况下，主要是参与客户公开招标、邀请招标两种方式。

在参与招投标前，主要由公司业务中心下设的商务部、销售部负责跟踪、收集客户的招投标信息，并汇总至公司业务中心；再由业务中心牵头会同方案中心、工程中心及相应的区域中心等部门进行综合研判，筛选出符合公司要求的项目，报公司总经理办公会等决策机构进行审批。在筛选审批完成后，由方案中心负责牵头会同相关部门组织实施项目的具体方案设计、投标材料制作等工作，期间由企管中心下设的保密办公室负责对涉密项目进行全程把控，制作完成后按客户要求参与招投标工作。

3、公司的销售模式情况

从订单获取方式看，公司设立业务中心，通过收集公开渠道信息、合作伙伴介绍等多种途径获取潜在业务机会，进而由公司直接参与招投标、竞争性谈判等方式获取订单。

从客户群体看，公司客户主要分为党政机关及事业单位、集成商、企业终端客户等类型，终端用户主要为党政机关及事业单位。因此，当客户为党政机关及事业单位时，按国家相关法律法规的规定，通过招投标方式或竞争性谈判等获取客户订单；当客户为集成商、企业终端客户时，一般是双方通过平等商业谈判等方式获取客户订单。

从产品种类看，公司主要为客户提供定制化协同平台综合解决方案、运维服务及软硬件产品的销售服务。定制化协同平台综合解决方案项目规模一般较大且合同金额相对较高，公司根据客户类型及要求，一般采取招投标等政府采购法规定的方式或平等主体之间商业谈判等方式获取客户订单；运维服务项目一般情况下金额相对较小，除党政机关及事业单位部分大型运维项目外，一般采取商业谈判等方式获取客户订单；软硬件产品的销售服务根据客户类型及要求，一般采取招投标或商业谈判等方式获取客户订单。

因此，公司销售模式主要是根据客户类型及要求，采取直接参与客户招标等政府采购法规定的方式获取项目，或通过平等主体之间商业谈判等方式签订协议获取项目。

（二）报告期内通过招投标获得主要合同的具体情况，包括但不限于合同名称、客户名称、关联关系、合同金额、签署时间、履行情况、验收情况（如有）

报告期内，公司通过公开招投标方式获取，合同金额在 50 万元以上的主要合同的具体情况如下：

序号	合同名称	客户名称	关联关系	合同金额	签署时间	履行情况	验收情况
1	拱墅区“互联网+政务服务”升级改造（2020）项目技术开发及服务合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	1,710,000.00	2021.1.15	履行完毕	已验收
2	富阳区数字驾驶舱建设项目合同书	杭州市富阳区数据资源管理局	无	3,600,000.00	2021.10.25	履行完毕	已验收
3	富阳区城市大脑“亲清在线”项目合同书	杭州市富阳区数据资源管理局	无	5,472,000.00	2021.10.25	履行完毕	已验收
4	杭州市卫健系统政府数字化转型提升项目合同	杭州市卫生健康事业发展中心	无	898,000.00	2021.10.28	履行完毕	已验收
5	杭州市西湖区电子政务协同办公平台升级改造（2021）项目合同书	杭州市西湖区数据资源管理局	无	1,935,000.00	2021.11.15	履行完毕	已验收
6	软件平台服务合同	建德市数字信息有限责任公司	无	2,097,000.00	2021.11.16	履行完毕	已验收
7	软件平台服务合同	建德市数字信息有限责任公司	无	1,128,000.00	2021.11.22	履行完毕	已验收
8	淳安电子政务应用平台运维服务项目合同书	淳安县人民政府办公室	无	1,765,000.00	2021.11.8	履行完毕	已验收
9	浙江省政府采购合同	中共浙江省委机构编制委员会办公室	无	740,400.00	2021.11.9	履行完毕	已验收
10	数字化改革应用场景建设采购项目合同书	淳安县两山生态资源经营开发有限公司	无	595,000.00	2021.11.9	履行完毕	已验收
11	杭州市上城区绩效系统建设项目合同	杭州市上城区数据资源管理局	无	625,000.00	2021.12.14	履行完毕	已验收

序号	合同名称	客户名称	关联关系	合同金额	签署时间	履行情况	验收情况
12	杭州市临安区数据资源管理局杭州市临安区“民呼我为”双线“三服务”智理系统项目合同书	杭州市临安区数据资源管理局	无	1,178,000.00	2021.12.17	履行完毕	已验收
13	富阳区家庭和谐体系平台项目合同书	中共杭州市富阳区委政法委	无	2,295,000.00	2021.12.3	履行完毕	已验收
14	淳安县亲清在线平台二期（政策上线）项目合同书	淳安县人民政府办公室	无	760,000.00	2021.12.6	履行完毕	已验收
15	建德市“最多跑一次”工作晾晒台项目合同书	建德市数字信息有限责任公司	无	798,000.00	2021.2.18	履行完毕	已验收
16	淳安县数字驾驶舱项目合同书	淳安县人民政府办公室	无	2,118,000.00	2021.2.25	履行完毕	已验收
17	浙政钉 2.0 升级改造服务项目合同书	杭州余杭大数据经营有限公司	无	1,650,000.00	2021.4.7	履行完毕	已验收
18	淳安县一体化智能化公共数据平台项目合同书	淳安县人民政府办公室	无	2,807,920.00	2021.5.26	履行完毕	已验收
19	南太湖新区“智慧城市”大数据应用平台系统项目标段二：大数据展示平台标段项目技术开发及服务合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	24,895,000.00	2021.5.9	履行完毕	已验收
20	杭州“智慧考评”（2021）项目政府采购合同	中共杭州市委办公厅	无	1,428,000.00	2021.9.1	履行完毕	已验收
21	淳安县信息化项目全流程管理平台项目合同书	淳安县人民政府办公室	无	575,000.00	2021.9.15	履行完毕	已验收
22	余杭区技术支持服务采购项目合同书	杭州市余杭区数据资源管理局	无	985,000.00	2021.1.5	履行完毕	运维项目，无需出具验收报告

序号	合同名称	客户名称	关联关系	合同金额	签署时间	履行情况	验收情况
23	ZJXCSM20210513-009 项目合同书	浙江省公众信息产业有限公司	无	600,000.00	2021.9.29	履行完毕	运维项目，无需出具验收报告
24	杭州市西湖区门户网站升级运维项目合同书	杭州市西湖区数据资源管理局	无	856,000.00	2021.12.1	履行完毕	已验收
25	浙江省贸促会 2021 年度信息化运维项目合同书	中国国际贸易促进委员会浙江省委员会	无	578,000.00	2021.11.22	履行完毕	已验收
26	临平区数据资源管理局技术支持项目合同书	杭州市临平区数据资源管理局	无	986,000.00	2022.2.23	履行完毕	运维项目，无需出具验收报告
27	智慧协同办公系统建设项目合同	淳安县人民政府办公室	无	745,000.00	2022.1.20	正在履行	已初验
28	世界互联网大会“互联网之光”博览会系统平台升级改造项目合同书	浙江省智慧城市促进会	无	588,000.00	2022.5.24	履行完毕	已验收
29	萧山区基层统计网格化智慧治理系统政府采购项目合同书	杭州市萧山区统计局	无	578,000.00	2022.6.21	履行完毕	已验收
30	杭州市西湖区考评办数字考评系统建设采购项目合同书	杭州市西湖区统计局	无	895,800.00	2022.10.13	正在履行	-
31	拱墅区电子政务应用平台升级改造（2022）及运维运营管理系统项目合同书	杭州市拱墅区数据资源管理局	无	1,508,000.00	2022.11.2	履行完毕	已验收
32	江苏中烟工业有限责任公司档案管理系统建设项目合同	江苏中烟工业有限责任公司	无	4,222,000.00	2022.10.18	正在履行	-
33	东阳市政府采购合同	东阳市大数据发展中心	无	617,900.00	2022.11.3	履行完毕	已验收

序号	合同名称	客户名称	关联关系	合同金额	签署时间	履行情况	验收情况
34	桐乡市政务服务和数据资源管理办公室桐乡市党政机关综合工作平台采购项目合同书	桐乡市政务服务和数据资源管理办公室	无	3,750,000.00	2022.11.18	履行完毕	已验收
35	杭州市临安区浙政钉门户建设项目合同书	杭州市临安区数据资源管理局	无	985,000.00	2022.11.18	正在履行	已初验
36	杭州市临安区门户网站升级改造项目合同书	杭州市临安区数据资源管理局	无	1,196,000.00	2022.11.18	履行完毕	已验收
37	2022年上城区电子政务办公系统及“杭州市上城区人民政府”门户网站优化改造项目合同	杭州市上城区数据资源管理局	无	830,000.00	2022.12.5	履行完毕	已验收
38	杭州市西湖区电子政务协同办公平台升级改造（2022）项目（服务类）合同书	杭州市西湖区数据资源管理局	无	1,848,000.00	2022.12.7	履行完毕	已验收
39	拱墅区数据智控系统项目合同书	杭州市拱墅区数据资源管理局	无	3,997,100.00	2022.12.13	正在履行	-
40	黄冈市智慧人大信息化建设项目合同书	黄冈市人民代表大会常务委员会办公室	无	5,571,076.80	2022.12.16	正在履行	-
41	余杭区数据资源管理局技术支持项目合同书	杭州市余杭区数据资源管理局	无	986,000.00	2022.6.10	履行完毕	运维项目，无需出具验收报告
42	上城区电子政务外网软件平台维护项目合同	杭州市上城区数据资源管理局	无	1,540,000.00	2022.12.5	正在履行	-
43	拱墅区电子政务软件运维项目采购合同	杭州市拱墅区数据资源管理局	无	4,519,600.00	2022.12.7	正在履行	-
44	门户网站维护及宣传项目合同书	杭州市余杭区数据资源管理局	无	874,000.00	2023.1.20	正在履行	-

序号	合同名称	客户名称	关联关系	合同金额	签署时间	履行情况	验收情况
45	衡阳市“云绩效、云督查”数据平台政府采购项目	衡阳市行政审批服务局	无	7,189,000.00	2022.5.28	正在履行	已初验

报告期内，公司通过邀请招投标方式获取，合同金额在 50 万元以上的主要合同的具体情况如下：

序号	合同名称	客户名称	关联关系	合同金额	签署时间	履行情况	验收情况
1	21ZSJM01 项目服务器交换机等设备标段设备采购合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	5,482,700.00	2021.4.23	履行完毕	已验收
2	2021NBMM01 项目技术开发及服务合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	1,098,000.00	2021.5.19	履行完毕	已验收
3	2020SJMM007 项目电子办公系统改造标段技术开发及服务合同	浙江省总工会	无	550,000.00	2021.7.21	履行完毕	已验收
4	2020ZSJM004 项目技术开发及服务合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	1,356,710.00	2021.1.22	履行完毕	已验收
5	2020ZSJM004 项目设备采购合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	14,457,171.00	2021.1.22	履行完毕	已验收
6	2020ZSJM004 项目集成服务合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	962,800.00	2021.1.22	履行完毕	已验收
7	2020SJJM001 项目设备采购浙江省委合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	21,500,000.00	2021.3.30	正在履行	-
8	系统集成项目合同	舟山市社会保险事业管理中心	无	905,587.00	2021.6.30	履行完毕	已验收
9	系统集成项目合同	浙江舟山群岛新区普陀山.朱家尖管理委员会	无	965,824.00	2021.6.30	履行完毕	已验收
10	系统集成项目合同	中共舟山市纪律检查委员会	无	846,516.00	2021.7.12	履行完毕	已验收

序号	合同名称	客户名称	关联关系	合同金额	签署时间	履行情况	验收情况
11	系统集成项目合同	中共舟山市定海区委办公室	无	1,031,550.43	2021.07.08	履行完毕	已验收
12	系统集成项目合同	中国人民政治协商会议舟山市委员会办公室	无	518,916.00	2021.07.19	履行完毕	已验收
13	协同办公系统改造项目合同	磐安县人民政府办公室	无	849,000.00	2021.09.16	履行完毕	已验收
14	协同办公系统升级改造合同	永康市大数据发展中心	无	1,668,000.00	2021.09.09	履行完毕	已验收
15	AK 终端及配套软硬件二期项目合同	中共浙江省委老干部局	无	2,178,500.00	2021.10.18	履行完毕	已验收
16	协同办公改造项目合同	义乌市数据管理中心	无	1,568,000.00	2021.05.16	履行完毕	已验收
17	系统集成项目合同	舟山市人力资源和社会保障局	无	1,360,715.00	2021.06.30	履行完毕	已验收
18	系统集成项目合同	舟山市档案馆	无	576,976.00	2021.07.08	履行完毕	已验收
19	系统集成项目合同	中共舟山市委党校	无	1,415,128.00	2021.06.20	履行完毕	已验收
20	系统集成项目合同	舟山市应急管理局	无	560,136.00	2021.06.07	履行完毕	已验收
21	21ZSJM02 项目设备采购合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	6,908,950.00	2021.07.28	履行完毕	已验收
22	21ZSJM02 项目技术开发及服务合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	711,000.00	2021.07.28	履行完毕	已验收
23	21ZSJM03 项目设备采购合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	2,392,948.00	2021.07.28	履行完毕	已验收
24	协同办公系统改造项目合同	兰溪市大数据发展中心	无	1,861,640.00	2021.08.25	履行完毕	已验收
25	运维保障项目合同	浙江省自然资源厅信息中心	无	1,186,880.00	2021.09.08	履行完毕	运维项目，无需出具验收报告
26	协同工作项目合同	中国共产主义青年团浙江省团校	无	2,518,000.00	2021.09.30	履行完毕	已验收

序号	合同名称	客户名称	关联关系	合同金额	签署时间	履行情况	验收情况
27	21HUMM06 项目（德清 OA）合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	1,582,800.00	2021.12.03	履行完毕	已验收
28	政务数字化（二期）合同	浙江省专用通信局	无	1,620,000.00	2021.11.23	履行完毕	已验收
29	湖州市总工会数字工会综合应用系统项目技术开发、维护合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	737,000.00	2022.01.30	履行完毕	已验收
30	金华武义县泉城数据资源发展有限公司协同办公系统改造项目技术开发及服务合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	2,076,500.00	2022.02.14	履行完毕	已验收
31	2021 拱墅区信息化基础服务与电子政务应用开发升级项目标段 8：数改与政务升级标段技术开发及服务合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	3,164,000.00	2022.02.26	正在履行	已初验
32	临平区政府门户网站建设项目业务合作合同	中国电信股份有限公司[杭州临平区]分公司	无	568,160.00	2022.04.19	履行完毕	已验收
33	萧山团区委数智共青团项目采购合同	中国联合网络通信有限公司杭州市分公司	无	811,000.00	2022.05.31	正在履行	-
34	运维项目合同	中共杭州市委办公厅信息化管理中心	无	808,000.00	2022.06.24	正在履行	-
35	集成项目合同	中共浙江省委军民融合发展委员会办公室	无	1,156,000.00	2022.08.26	履行完毕	已验收
36	系统改造项目合同	浙江省人民政府研究室	无	514,020.00	2022.08.23	履行完毕	已验收
37	应用系统项目合同	联通（浙江）产业互联网有限公司	无	1,323,000.00	2022.10.27	正在履行	已初验
38	22SJMM10 项目技术开发及服务合同	浙江移动信息系统集成有限公司	无	3,631,000.00	2022.11.30	正在履行	已初验
39	YJCT 项目技术开发合同	联通数字科技有限公司浙江省分公司	无	1,600,000.00	2023.01.09	履行完毕	已验收

(三) 报告期内订单获取方式是否符合招投标等相关法律法规规定, 是否存在不满足竞标资质获取项目的情形, 是否存在应履行招投标程序而未履行的情形, 如存在, 请说明订单的有效性、合规性, 是否存在被处罚的风险, 对公司经营影响

1、招投标及政府采购相关法律法规及规定

序号	文件名称	规定内容
1	《中华人民共和国政府采购法》	第二十六条: 政府采购采用以下方式: (一) 公开招标; (二) 邀请招标; (三) 竞争性谈判; (四) 单一来源采购; (五) 询价; (六) 国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。
		第二十七条: 采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的, 其具体数额标准, 属于中央预算的政府采购项目, 由国务院规定; 属于地方预算的政府采购项目, 由省、自治区、直辖市人民政府规定; 因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的, 应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。
		第二十九条: 符合下列情形之一的货物或者服务, 可以依照本法采用邀请招标方式采购: (一) 具有特殊性, 只能从有限范围的供应商处采购的; (二) 采用公开招标方式的费用占政府采购项目总价值的比例过大的。
		第三十条: 符合下列情形之一的货物或者服务, 可以依照本法采用竞争性谈判方式采购: (一) 招标后没有供应商投标或者没有合格标的或者重新招标未能成立的; (二) 技术复杂或者性质特殊, 不能确定详细规格或者具体要求的; (三) 采用招标所需时间不能满足用户紧急需要的; (四) 不能事先计算出价格总额的。
		第三十一条: 符合下列情形之一的货物或者服务, 可以依照本法采用单一来源方式采购: (一) 只能从唯一供应商处采购的; (二) 发生了不可预见的紧急情况不能从其他供应商处采购的; (三) 必须保证原有采购项目一致性或者服务配套的要求, 需要继续从原供应商处添购, 且添购资金总额不超过原合同采购金额百分之十的。
2	《中华人民共和国招标投标法》	第三条: 在中华人民共和国境内进行下列建设工程项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购, 必须进行招标: (一) 大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目; (二) 全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目; (三) 使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准, 由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订, 报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的, 依照其规定。
3	《中华人民共和国招标投标法实施条例》	第二条: 招标投标法第三条所称建设工程项目, 是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程, 是指建设工程, 包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等; 所称与工程建设有关的货物, 是指构成工程不可分割的

序号	文件名称	规定内容
		组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。
4	《必须招标的工程项目规定》 （国家发展改革委 2018 年第 16 号令）	第二条：全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：（一）使用预算资金 200 万元人民币以上，并且该资金占投资额 10%以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。 第三条：使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：（一）使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；（二）使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。 第四条：不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。 第五条：本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。
5	《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》（发改法规规〔2018〕843 号）	第二条：不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：（一）煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；（二）铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和 A1 级通用机场等交通运输基础设施项目；（三）电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；（四）防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；（五）城市轨道交通等城建项目。
6	国家发展改革委办公厅关于进一步做好《必须招标的工程项目规定》和《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》实施工作的通知	16 号令第二条至第四条及 843 号文第二条规定范围的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的单项采购分别达到 16 号令第五条规定的相应单项合同价估算标准的，该单项采购必须招标；该项目中未达到前述相应标准的单项采购，不属于 16 号令规定的必须招标范畴。
7	《浙江省 2021—2022 年度政府集中采购目录及标准》	第四条：政府采购货物和服务项目，单项或年度批量预算金额达到公开招标数额标准的，应当实行公开招标。符合非公开招标采购方式法定适用情形的，可以采用非公开招标采购方式，但应当在采购活动开始前获得设区市以上政府采购监管部门或县级政府批准。全省货物和服务项目公开招标数额标准为：省市县三级均

序号	文件名称	规定内容
		为 400 万元。建设工程以及与工程建设有关的货物、服务项目，按照国务院有关规定执行。
8	《浙江省政府集中采购目录及标准（2023 年版）》	第四条：政府采购货物和服务项目，预算金额达到公开招标数额标准的，应当实行公开招标。因特殊情况需要采用非公开招标采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区市以上人民政府采购监督管理部门或县级人民政府批准。全省货物和服务项目公开招标数额标准：省、市、县（市、区）三级均为 400 万元。建设工程以及与工程建设有关的货物、服务项目，按照国务院有关规定执行。
9	《湖北省政府集中采购目录及标准（2021 年版）》	第三条：政府采购货物或服务项目，省级单项或批量采购达到 400 万元以上、市县级 200 万元以上的应当采用公开招标方式，其中武汉市市本级执行省级公开招标数额标准。政府采购工程项目以及与工程建设有关的货物、服务公开招标数额标准按照国家有关规定执行。
10	《湖南省预算单位政府集中采购目录及标准指引（2022 年版）》	第三条 公开招标数额标准 全省政府采购货物和服务项目公开招标数额标准：200 万元。政府采购工程以及与工程建设有关的货物和服务公开招标数额标准按照国家有关规定执行。货物或服务采购项目预算金额达到公开招标数额标准的，采购人应当采用公开招标方式；符合非公开招标采购方式情形，需采用公开招标以外采购方式的，采购人应当在采购活动开始前向市州以上财政部门申请批准。

2、报告期内订单获取方式是否符合招投标等相关法律法规规定，是否存在不满足竞标资质获取项目的情形，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形

（1）公司不存在不满足竞标资质获取项目的情形

公司客户在招标文件中，会规定投标方的竞标资格要求。总体来看竞标的资格要求包括以下方面：（1）基础条件方面：需满足《中华人民共和国政府采购法》第二十二条中关于“具有独立民事责任的能力”、“具有良好的商业信誉和健全会计制度”、“具有履行合同所必需的设备和专业技术能力”、“依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录”等规定；（2）诚信方面：投标方未被“信用中国”、中国政府采购网列入失信被执行人、重大税收违法案件当事人、政府采购严重违法失信行为记录名单；（3）在落实政府采购政策方面的资格要求：项目是否需由符合政策要求的中小企业承接；（4）特定资格要求方面：涉密项目需具备涉密资质等。

公司满足上述《中华人民共和国政府采购法》第二十二条的规定，未被列入失信被执行人、重大税收违法案件当事人、政府采购严重违法失信行为记录

名单，符合政策规定的中小企业要求，并在符合特定资格时参与招标方的投标，不存在不满足竞标资质而获取项目的情形。

(2) 报告期内，公司订单获取方式符合招投标等相关法律法规规定，不存在应履行招投标程序而未履行的情形

①公司的主营业务为以定制化协同平台软件开发服务为核心，为政企客户提供定制化协同平台综合解决方案、运维服务及软硬件产品的销售服务。公司的主营业务不属于《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》（国家发展改革委 2018 年第 16 号令）等法律法规规定的必须招标的业务范畴。

②公司获取政府客户的业务订单具体通过公开招标、邀请招标、竞争性谈判（竞争性磋商）、单一来源采购、询价等方式获取。报告期内，公司签署的 50 万以上政府及事业单位订单共有 154 个，其中政府及事业单位订单 80 个，其他企业订单 74 个。根据订单获取方式，具体情况如下：

A、通过公开招标取得的合同订单 45 个，其中政府及事业单位订单 36 个，其他企业订单 9 个。公开招标获取的订单中 5 个达到了政府单项采购金额的规定标准（浙江省规定 400 万元以上、湖北省、湖南省规定 200 万元以上），属于必须采取公开招标方式，其余属于根据政府部门内部管理规定而采取了公开招标方式。必须公开招标 5 个项目的具体情况如下：

序号	项目名称	客户名称	合同金额 (元)	签署时间	取得方式
1	富阳区城市大脑“亲清在线”项目	杭州市富阳区数据资源管理局	5,472,000.00	2021.10.25	公开招标
2	拱墅区数据智控系统项目	杭州市拱墅区数据资源管理局	3,997,100.00	2022.12.13	公开招标
3	黄冈市智慧人大信息化建设项目	黄冈市人民代表大会常务委员会办公室	5,710,076.80	2022.12.16	公开招标
4	拱墅区电子政务软件运维项目	杭州市拱墅区数据资源管理局	4,519,600.00	2022.12.7	公开招标
5	衡阳市“云绩效、云督查”数据平台政府采购项目	衡阳市行政审批服务局	7,189,000.00	2022.5.28	公开招标

注：上述序号 2 合同金额公开招标时的合同金额为 4,100,000.00 元，后续双方根据实施中硬件具体数量等因素签署补充协议最终合同金额为 3,997,100.00 元。

对于通过公开招标方式取得的项目，公司严格按照公开招标文件的要求进行投标，履行了公开招投标必要的程序，符合相关招标文件中的竞标资质要求及相关法律法规的规定。

B、通过邀请招标取得的订单共 39 个，其中政府及事业单位订单 21 个，其他企业订单 18 个。公司严格按照邀请招标文件的要求进行投标，此类合同订单不属于应公开招标而未履行的项目，且已履行相应的邀请招标程序，符合邀请招标文件的要求及招投标法、政府采购法的相关规定。

C、通过竞争性谈判（竞争性磋商）取得的合同订单共 12 个，其中政府及事业单位订单 10 个，其他企业订单 2 个。此类订单不属于应履行招标程序而未履行的项目，且已履行相应的竞争性谈判（竞争性磋商）程序，符合招投标法、政府采购法的相关规定。

D、通过单一来源采购取得的合同订单共 4 个其中政府及事业单位订单 2 个，其他企业订单 2 个。此类订单不属于应履行招标程序而未履行的项目，且符合单一来源采购的适用条件，符合招投标法、政府采购法的相关规定。

E、通过询价取得的合同订单共 9 个，其中政府及事业单位订单 1 个，其他企业订单 8 个。此类订单不属于应履行招标程序而未履行的项目，且符合询价的适用条件，符合招投标法、政府采购法的相关规定。

F、通过直签合同（含政采云采购）取得的合同订单共 45 个其中政府及事业单位订单 11 个，其他企业订单 34 个。此类订单不属于应履行招标程序而未履行的项目，且符合直签合同的适用条件，符合招投标法、政府采购法的相关规定。

③报告期内，公司向上述政府部门及相关事业单位采购金额超过规定标准的软件开发等服务的合同订单均已履行了公开招投标程序，不存在违反招投标等相关法律法规的行为。

综上所述，公司报告期内订单获取方式符合招投标等相关法律规定，不存在不满足竞标资质获取项目的情形，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

（四）招投标项目中主要竞争对手的基本情况、家数，是否存在招标失败或流标情形；项目招揽过程是否合法合规，是否存在围标、串标、暗标等情形，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规；是否存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

1、招投标项目中主要竞争对手的基本情况、家数，是否存在招标失败或流标情形

（1）招投标项目中主要竞争对手的基本情况

报告期内，公司以招投标方式获取项目过程中的主要竞争对手包括浙江泰源科技有限公司、泛微网络科技股份有限公司、中科天翔（杭州）科技有限公司等 3 家公司，其基本情况如下：

（1）浙江泰源科技有限公司

名称	浙江泰源科技有限公司
企业类别	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	浙江省杭州市滨江区长河街道聚才路 239 号 6 幢 8、9 层
统一社会信用代码	91330108665207831P
经营范围	许可项目：检验检测服务；建设工程设计；建筑智能化系统设计；电气安装服务；建设工程施工；住宅室内装饰装修；舞台工程施工（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，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：工程和技术研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子产品销售；工业工程设计服务；网络设备销售；网络设备制造；物联网设备制造；终端测试设备制造；数字视频监控系统制造；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及外围设备制造；网络与信息安全软件开发；人工智能应用软件开发；互联网安全服务；信息系统集成服务；工业控制计算机及系统销售；商用密码产品生产；工业互联网数据服务；物联网技术服务；物联网技术研发；信息安全设备销售；信息安全设备制造；信息技术咨询服务；安防设备制造；服务消费机器人制造；人工智能行业应用系统集成服务；安防设备销售；物联网应用服务；智能仪器仪表制造；智能仪器仪表销售；安全系统监控服务；消防技术服务；消防器材销售；安全技术防范系统设计施工服务；办公设备销售；办公设备耗材销售（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）。
注册资本	50,180,000.00 元
成立日期	2007.8.1
营业期限	2007.8.1 至 2027.7.31
法定代表人	徐冰

（2）泛微网络科技股份有限公司

名称	泛微网络科技股份有限公司
企业类别	股份有限公司（上市、自然人投资或控股）
住所	上海市奉贤区环城西路 3006 号
统一社会信用代码	9131000070322836XD

经营范围	许可项目：第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）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；信息系统集成服务；软件开发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；电子产品销售；通讯设备销售；货物进出口；技术进出口；承接档案服务外包；数据处理服务；数据处理和存储支持服务。（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）
注册资本	26,0603,073.00 元
成立日期	2001.3.14
营业期限	2001.3.14 至无固定期限
法定代表人	韦利东

（3）中科天翔（杭州）科技有限公司

名称	中科天翔（杭州）科技有限公司
企业类别	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	浙江省杭州市西湖区马腾路 36 号 1 幢十一层 1101 室
统一社会信用代码	91330105751720973N
经营范围	计算机软、硬件及相关产品的技术开发、技术服务、技术转让；网络集成；综合布线；机电产品、办公自动化设备的销售。（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）
注册资本	20,000,000.00 元
成立日期	2003.7.24
营业期限	2003.7.24 至 2033.7.24
法定代表人	赵敏

（2）公司是否存在招标失败或流标情形

报告期内，公司参与的项目是否能够中标，受项目报价、项目方案设计的契合度、竞争对手实力及其方案设计优良与否等多种因素影响。因此，公司参与投标的项目中存在招标失败或流标情形，但不存在因公司违法违规参与招标导致招标失败或流标的情形。

2、项目招揽过程是否合法合规，是否存在围标、串标、暗标等情形，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规；

报告期内，公司严格按照招标文件及相关法律法规要求参与项目投标，不存在围标、串标、暗标等违法违规行为，不存在因上述情况受到行政处罚的情形。

根据公司董事、监事、高级管理人员向公司提供的无犯罪记录证明，相关人员均无犯罪记录，同时公司已取得所在地市场监督管理局、税务局等主管部门出具的合规证明，公司报告期内不存在因围标、串标、暗标等不正当竞争的违法违规行为，而受到政府主管部门行政处罚的情形。

综上所述，报告期内公司项目招揽过程合法合规，招投标项目获取过程中不存在围标、串标、暗标情形，不存在因此受到行政处罚或构成重大违法违规的情形。

3、是否存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

（1）报告期内，公司严格按照相关法律法规获取项目订单，不存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形，不存在因上述情况受到行政处罚的情况。

根据公司董事、监事、高级管理人员向公司提供的无犯罪记录证明，相关人员均无犯罪记录，不存在因商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争的违法违规行为而受到处罚的情况。

（2）公司已制定与防范商业贿赂相关内部管理制度，具体情况如下：

公司制定了《反商业贿赂管理制度》，采取部门领导负责制，由部门负责人负责实施监督并组织培训，对公司员工进行了约束，要求员工在客户服务过程中，不准给予或收受会员卡（券）、消费卡（券）、购物卡（券）等各类有价证券；不准假借宣传费、促销费、广告费、培训费、顾问费、咨询费、科研费、临床费等名义给予、收受财物来输送或获取利益；将房屋、汽车等贵重物品提供给相关方使用，或接受相关方提供的房屋、汽车等贵重物品；不准以捐赠名义，通过给予财物或其他利益以获取交易机会、优惠条件等经济利益。

公司开展相关培训，且取得了良好的培训效果，公司员工已掌握公司涉及防范商业贿赂的内部制度，并严格遵守国家有关法律法规的具体规定。

综上所述，报告期内公司不存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形，公司已建立防范商业贿赂的内部制度，执行情况良好。

二、中介机构核查情况

（一）核查方式及程序

1、访谈了公司总经理，了解公司参与招投标、竞争性谈判等销售方式；

2、获取招投标项目与投标相关费用明细表，分析与招投标收入之间关系的合理性和匹配性；

3、核查报告期内公司与客户的主要业务合同的履行情况，以及是否存在纠纷或潜在纠纷，了解合作的稳定性与持续性；

4、查阅《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例、《中华人民共和国政府采购法》等相关法律、法规和规范性文件；

5、查阅公司主要招投标项目（200 万以上）的招标文件、招投标公示及中标通知书、通过招投标方式签订的重大销售合同等，获取公司关于主要招投标项目竞争对手的说明，确认招投标项目的主要竞争对手；

6、查阅公司制定的《反商业贿赂管理制度》，并向负责的相关公司人员了解制度的执行情况；

7、获取公司所在地市场监督管理局、税务局等主管部门出具的合法合规证明，确认报告期内公司不存在因围标、串标、暗标等情形受到行政处罚或构成重大违法违规的情形；

8、查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国网站、中国执行信息公开网、人民检察院案件信息公开网、公司及其子公司所在地的人民法院和人民检察院网站、百度、天眼查等公开网站，确认不存在因围标、串标、暗标等情形或商业贿赂、变相商业贿赂导致违法违规受到主管机关处罚或者被立案调查、起诉等情形。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、报告期内，公司招投标获取的订单与公司投标相关费用相匹配；公司招投标获取订单有公开招标、邀请招标两种方式；公司已从订单获取方式、客户群体、产品种类等角度梳理了公司的销售模式，符合公司所在的政务信息化领域的销售特点；

2、公司已详细准确说明报告期内通过招投标方式获得的主要合同的合同名称、客户名称、关联关系、合同金额、签署时间、履行情况、验收情况等信息；

3、报告期内，公司合同订单获取方式符合招投标等相关法律法规的规定，不存在不满足竞标资质获取项目的情形，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；

4、报告期内，公司不存在因违法违规参与招标导致招标失败或流标的情形；公司项目招揽过程合法合规，不存在围标、串标、暗标等情形，不存在因此受到行政处罚或构成重大违法违规的情形；公司不存在因商业贿赂、变相商业贿赂等情形；公司已建立健全防范商业贿赂的内部制度建并且得到有效执行。

7、关于涉密信息系统集成资质。公司拥有涉密信息系统集成资质证书，且拟定了涉密资质剥离方案，即由公司全资子公司浙江瑞翔承接公司相应涉密资质

请公司补充说明：（1）拟剥离涉密信息系统集成资质的原因，目前资质剥离的计划、进度及对公司业绩的影响；（2）结合子公司浙江瑞翔承接公司相应资质的能力、与国家保密局《关于印发〈涉密信息系统集成资质管理补充规定〉的通知（国保发[2015]13号）》相关要求的符合情况，说明浙江瑞翔是否具备承接该资质的条件，说明资质剥离的必要性；（3）若承接该资质，浙江瑞翔在招投标方面是否存在中标优势，在涉密项目转签或征得项目委托方书面同意方面是否存在障碍，是否存在潜在纠纷与争议，请测算相关违约成本（如有）；（4）公司是否需要并取得核发资质的保密部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的意见或备案；本次挂牌申请的信息披露文件是否需要经相关主管部门予以审定，披露内容是否符合国家保密

法律法规及公司规章制度的要求；提供推荐、审计、法律、评估等服务的中介机构是否符合涉密业务咨询服务的安全保密要求；（5）公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用的合法合规性，公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，是否能够有效保障数据安全及业务合法合规，是否已因或可能因泄露或使用前述信息或数据而产生纠纷或受到处罚。

请公司将涉密信息系统集成资质的规范措施作重大事项提示。

请主办券商及律师核查上述问题并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（一）拟剥离涉密信息系统集成资质的原因，目前资质剥离的计划、进度及对公司业绩的影响

1、拟剥离涉密信息系统集成资质的原因

根据国家保密局于 2017 年 3 月出台的《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》，涉密信息系统集成资质单位不得公开上市，已公开上市的，不得持有涉密信息系统集成资质。资质单位拟在公开上市后保持涉密资质的，可以采取资质剥离方式，在作出上市计划的同时，向作出审批决定的保密行政管理部门提交资质剥离申请。

公司现持有乙级涉密信息系统集成资质，考虑到“新三板挂牌后申报北交所 IPO”的整体上市路径规划，为兼顾涉密资质不受影响以及业务开展平滑过渡，公司拟将涉密信息系统集成资质剥离至公司全资子公司浙江瑞翔。

2、目前资质剥离的计划、进度及对公司业绩的影响

（1）目前涉密资质剥离计划及进度

公司为兼顾涉密资质不受影响以及业务开展平滑过渡，公司按拟定计划在筹备新三板挂牌阶段开始启动资质剥离工作，目前进度如下：

2022 年 10 月，瑞成信息就公司在新三板挂牌及未来在北交所上市过程中《涉密信息系统集成资质证书》的剥离情况，向杭州市保密局递交了《瑞成信息资质剥离方案》《杭州瑞成信息技术股份有限公司保密资质变更事前报告表》和《杭州瑞成信息技术股份有限公司上市计划》等文件。在杭州市保密局收到文件资料进行审核后，由其提交给浙江省国家保密局。

2023 年 8 月，在公司本次申请新三板挂牌前，公司就新三板挂牌情况、涉密信息系统集成资质剥离事项向杭州市保密局提交了《新三板挂牌情况说明》《参与挂牌交易的股份比例说明》及相关配套文件。

后续，公司将根据保密部门回复以及公司业务情况、北交所上市推进进度等事项，继续推动涉密资质剥离事宜。

（2）瑞成信息子公司浙江瑞翔承接涉密资质情况

根据《涉密信息系统集成资质管理补充规定》《<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>解读》等相关法律法规的规定，瑞成信息将涉密资质剥离至全资子公司浙江瑞翔符合上述法规的各项要求，公司已启动涉密资质剥离程序的申请。具体情况如下：

①符合法律法规核心规定的要求分析

序号	关于涉密信息系统集成资质剥离的相关规定	公司情况	是否符合要求或预计达到要求
1	拟承接资质单位与原资质单位之间存在控股隶属关系，且关联股份不低于 50%（不含）	拟承接资质的浙江瑞翔系公司全资子公司	是
2	拟承接资质单位保密管理体系须符合集成资质保密标准要求： 1、申请单位应当具备以下基本条件： （1）在中华人民共和国境内依法成立三年以上的法人； （2）无犯罪记录且近三年内未被吊销保密资质（资格），法定代表人、主要负责人、实际控制人未被列入失信人员名单； （3）法定代表人、主要负责人、实际控制人、董（监）事会人员、高级管理人员以及从事涉密集成业务人员具有中华人民共和国国籍，无境外永	浙江瑞翔于 2020 年 5 月注册成立，法定代表人、主要负责人、实际控制人、董（监）事会人员、高级管理人员符合相关规定；浙江瑞翔已按计划承接了部分瑞成信息涉密及相关人员，设置了专门人员负责保密工作、制定了保密制度、对人员进行了	是

序号	关于涉密信息系统集成资质剥离的相关规定	公司情况	是否符合要求或预计达到要求
	久居留权或者长期居留许可，与境外人员无婚姻关系，国家另有规定的除外； （4）具有从事涉密集成业务的专业能力； （5）法律、行政法规和国家保密行政管理部门规定的其他条件 2、承接单位资质应具备以下保密条件： （1）有专门机构或者人员负责保密工作； （2）保密制度完善； （3）从事涉密集成业务的人员经过保密教育培训，具备必要的保密知识和技能； （4）用于涉密集成业务的场所、设施、设备符合国家保密规定和标准； （5）有专门的保密工作经费； （6）法律、行政法规和国家保密行政管理部门规定的其他保密条件	培训、拥有涉密集成业务的场所、设施、设备及专门保密工作经费	
3	原资质单位转入拟承接资质单位的涉密人员不低于 50%（不含）	公司已逐步统筹安排涉密人员的分配	预计能够达到要求
4	原资质单位在建的涉密项目能够全部转由拟承接资质单位承担，并履行涉密项目合同转签手续或征得项目委托方的书面同意	现阶段仍由瑞成信息承接实施涉密项目，待时机成熟，双方将按规定交接涉密项目	预计能够达到要求
5	原资质单位的涉密载体、设备、文件资料等的归档、移交、销毁符合国家保密规定	瑞成信息、浙江瑞翔将择机按规定执行涉密载体、设备、文件资料等的归档、移交、销毁	预计能够达到要求
6	关于承接单位收入、成立注册时间等要求，其中主要有（1）拟承接资质单位的业务收入与原资质单位的业务收入合并计算，应当符合申请条件要求；（2）拟承接资质单位的成立注册年限不作限制性要求，原单位符合成立注册年限要求即可；（3）应当满足资质申请条件和其他要求和资质申请单位资本结构审查原则的全部要求	瑞成信息符合各项申请条件要求，浙江瑞翔成立于 2020 年，并按公司安排逐步开展业务，为承接涉密资质做各项准备工作	预计能够达到要求

②涉密资质剥离申请的程序性工作已启动

公司已逐步开展资质剥离的程序性工作，详情见本题“目前资质剥离的计划、进度及对公司业绩的影响”之“1、目前资质剥离计划及进度”。

综上，公司按实际业务开展及自身战略规划完成涉密信息系统集成资质的剥离工作不存在实质性障碍。

（3）公司满足涉密信息系统集成资质企业在新三板挂牌的要求，涉密资质剥离事项不会对公司业绩造成不利影响

根据《涉密信息系统集成资质管理补充规定》《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》等法律法规，公司满足涉密资质单位在新三板挂牌的要求，具体情况如下：

序号	要求	对应规范措施
1	企业参与挂牌交易的股份比例不高于企业总股本 30%	针对前述要求，瑞成信息第一大股东浙江瑞数控股有限公司、第二大股东/实际控制人宋林、第三大股东金征雷已分别自愿锁定 1,200 万股、1,950 万股、1,050 万股，合计占公司总股本的 70%，锁定期间为瑞成信息（不包括其子公司）持有涉密信息系统集成资质并同时在新三板挂牌期间，即已满足“企业参与挂牌交易的股份比例不高于企业总股本 30%”的条件。
2	企业控股股东不变	目前，公司无控股股东，公司第一大股东浙江瑞数控股有限公司、第二大股东/实际控制人宋林、第三大股东金征雷承诺：“公司挂牌后及持有涉密资质证书期间，将保持实际控制人地位、公司股权稳定的承诺”。
3	企业股东不得向外籍自然人、外资机构或身份不明确的人员、机构转让股份	瑞成信息挂牌前持有公司股份的全体股东承诺：“1、不向外籍自然人转让公司股份；2、不向外资机构转让公司股份；3、不向身份不明确人转让公司股份”。
4	企业信息披露应当符合国家保密管理有关规定	公司已根据《中华人民共和国保密法》《涉密信息系统集成资质管理办法》及公司《保密工作管理制度》对本次挂牌所披露的信息进行审核，公司保证将在遵守中国证监会、全国中小企业股份转让系统制定的相关规定的同时，严格遵守国家保密相关的法律法规及监管要求。对于涉及保密信息的披露事项，公司已依法向全国中小企业股份转让系统申请豁免披露。
5	企业持股 5%（含）以上的股东发生变化前，应当向保密行政管理部门申报	公司及全体持股 5%（含）以上的股东已出具相应承诺：“若公司持股 5%（含）以上股东拟发生变化的，包括但不限于股权转让、赠予、质押等情形，将严格遵守国家法律法规及保密行政管理部门的监管要求，及时向国家保密行政管理部门进行申报，经审批同意后，再进行后续变更手续”。
6	企业制定控制方案，保证持有涉密资质证书期间，符合上述条件要求	公司制定了《瑞成信息资质剥离方案》《瑞成信息涉密资质期间维持涉密信息系统集成资质的控制方案》，保证公司持有涉密资质证书期间，符合上述条件要求。

综上，公司将涉密资质剥离至子公司浙江瑞翔不存在实质性障碍，即使子公司承建涉密资质的事项短时间内无法获取剥离批准，公司仍可以在全国中小企业股份转让系统挂牌期间保持涉密资质，持续开展涉密业务，不会对公司业绩造成重大不利影响。

（二）结合子公司浙江瑞翔承接公司相应资质的能力、与国家保密局《关于印发〈涉密信息系统集成资质管理补充规定〉的通知（国保发[2015]13 号）》相关要求的符合情况，说明浙江瑞翔是否具备承接该资质的条件，说明资质剥离的必要性

1、浙江瑞翔是否具备承接该资质的条件的说明

根据《涉密信息系统集成资质管理补充规定》、《〈涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见〉解读》等相关法律法规的规定，浙江瑞翔符合或能够满足承接涉密信息系统集成资质的各项要求，详情见本题“目前资质剥离的计划、进度及对公司业绩的影响”之“（2）瑞成信息子公司浙江瑞翔承接涉密资质情况”。

2、说明资质剥离的必要性

基于公司的战略规划，公司提前启动资质剥离具备必要性，具体如下：

一方面，公司启动在全国中小企业股份转让系统挂牌时，已考虑到“新三板挂牌后再申请北交所 IPO”的整体上市路径规划，为了保证公司承接涉密业务的连续性，减少涉密资质剥离事项对北交所上市的影响。因此，公司在新三板挂牌阶段就启动涉密资质的剥离事宜。

另一方面，考虑到公司后续可能会引入其他投资者、限售股解禁等事项，企业在申请挂牌前即提前开展资质剥离工作，以彻底避免与相关法律法规相冲突的潜在可能性。

（三）若承接该资质，浙江瑞翔在招投标方面是否存在中标优势，在涉密项目转签或征得项目委托方书面同意方面是否存在障碍，是否存在潜在纠纷与争议，请测算相关违约成本（如有）

1、若承接该资质，浙江瑞翔在招投标方面是否存在中标优势

目前，公司涉密资质剥离工作尚在进行中，公司将采取以下措施保证浙江瑞翔在承接涉密资质后，仍保持足够的中标优势：

（1）公司将统筹非涉密与涉密项目安排，浙江瑞翔将依托于现有资质和人员配备先行开展非涉密项目，积累项目经验、标杆项目数量以及营业收入规模等投标中标要素，为浙江瑞翔在资质剥离完成后承接涉密项目积累业务优势。

(2) 在综合考虑公司业务拓展、新三板挂牌和上市进度的前提下，后续公司将遵照相关法律法规逐步统筹安排瑞成信息涉密人员进一步转移至浙江瑞翔，以保证资质剥离工作完成后，浙江瑞翔配备人员在涉密项目中有足够的资质能力和业务经验，提高浙江瑞翔在投标过程中的优势。

(3) 在资质剥离后，公司将在投标过程中向招标方说明浙江瑞翔的涉密资质以及人员配备承接于瑞成信息，以说明浙江瑞翔有足够的业务能力，获取客户的认可。

2、在涉密项目转签或征得项目委托方书面同意方面是否存在障碍，是否存在潜在纠纷与争议，请测算相关违约成本（如有）

现阶段，公司涉密资质剥离处于启动阶段，涉密项目仍由瑞成信息承接实施。针对目前正在实施的涉密项目，公司根据涉密合同履行情况进行梳理，积极推进涉密项目进度，预计目前正在实施的大部分合同能够在涉密资质正式剥离前完成验收工作；针对未来资质剥离时仍未完成验收的涉密项目，公司将向客户说明公司为满足上市计划将瑞成信息的涉密资质剥离至浙江瑞翔，在有效沟通的基础上，与客户协商签订补充协议，增加持有涉密信息系统集成资质的浙江瑞翔作为合同履行主体，继续履行相关合同。涉密信息系统集成资质由全资子公司浙江瑞翔承接是依据相关法律法规进行，符合行业惯例，预计上述计划不会产生纠纷与争议。

(四) 公司是否需要并取得核发资质的保密部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的意见或备案；本次挂牌申请的信息披露文件是否需要经相关主管部门予以审定，披露内容是否符合国家保密法律法规及公司规章制度的要求；提供推荐、审计、法律、评估等服务的中介机构是否符合涉密业务咨询服务的安全保密要求

1、公司是否需要并取得核发资质的保密部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的意见或备案

根据《涉密信息系统集成资质管理办法》第三十七条的相关规定，资质单位拟公开上市的，应当资质剥离后重新申请涉密信息系统集成资质证书。根据《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》，涉密信息系统集成资质单位不得公开上市。资质单位拟在公开上市后保持涉密资质的，可以采取

资质剥离方式，在作出上市计划的同时，向作出审批决定的保密行政管理部门提交资质剥离申请。根据《〈涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见〉解读》，涉密信息系统集成资质单位拟公开上市，又希望“保留”资质的，可在公开上市前向作出审批决定的保密行政管理部门提出资质剥离申请，申请材料应包括《涉密信息系统集成资质事项变动事前报告表》、上市计划及证明、资质剥离方案及其他需要说明的事项材料。涉密资质单位应当在证券发行申请经核准前提出资质剥离申请，公开上市后保密行政管理部门将不再受理剥离申请。原资质单位应当是拟承接资质单位的绝对控股母公司，且关联股份（指直接投资）不低于 50%（不含）。

公司以全资子公司浙江瑞翔信息系统集成有限公司作为涉密信息系统集成资质的承接主体，且已向相关保密部门提交资质剥离计划等资质剥离备案材料，截至本问询回复出具日，公司涉密信息系统集成资质的剥离事项正在办理中。

综上所述，公司已向相关主管部门提交资质剥离相关材料，同时，截至本问询回复出具之日，相关保密主管部门暂未出台要求拟在新三板挂牌的涉密资质单位需取得相关保密主管部门就公司挂牌无异议的意见或备案，因此公司无需取得核发资质的保密部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的意见或备案。

2、本次挂牌申请的信息披露文件是否需要经相关主管部门予以审定，披露内容是否符合国家保密法律法规及公司规章制度的要求

公司已根据《涉密信息系统集成资质管理办法》《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《〈涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见〉解读》等规定，并现场咨询杭州市保密局，本次挂牌申请的信息披露文件无需经相关主管部门予以审定；公司已按规定向全国股转系统申请豁免披露了涉密信息，披露内容已经公司保密办公室审核，符合国家保密法律法规及公司规章制度的要求。

3、提供推荐、审计、法律、评估等服务的中介机构是否符合涉密业务咨询服务的安全保密要求

根据国防科工局于 2019 年 12 月 31 日印发的《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法》（科工安密[2019]1545 号）第二条规定：“本办法适用于

军工集团公司及所属承担涉密武器装备科研生产任务单位、地方军工单位（以下简称军工单位）委托法人单位和其他组织，为其提供审计、法律、证券、评估、招投标、翻译、设计、施工、监理、评价、物流、设备设施维修（检测）、展览展示等可直接涉及武器装备科研生产国家秘密的咨询服务活动（以下简称涉密业务咨询服务）。”

公司及子公司报告期内不存在接受军工单位委托承担涉密武器装备科研生产任务的情形。因此，为本次申请挂牌提供推荐、审计、法律、评估等服务的中介机构无需履行涉密业务咨询服务的安全保密要求。

（五）公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用的合法合规性，公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，是否能够有效保障数据安全及业务合法合规，是否已因或可能因泄露或使用前述信息或数据而产生纠纷或受到处罚

1、公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用的合法合规性

公司专注于政务信息化领域，为政企客户提供定制化协同平台综合解决方案、运维服务及软硬件产品的销售服务。各业务中关于客户数据或个人信息的相关情况如下：

（1）软硬件产品销售、运维服务不涉及使用客户数据或个人信息的情形

公司软硬件产品销售服务主要是根据项目需要或受客户委托代为采购第三方软硬件产品；公司运维服务主要是为客户的目标应用系统、运行环境、业务功能的健康稳定运行提供技术支持和维护服务，上述两项业务均不涉及收集、存储、传输、处理、使用任何客户或个人信息的情况。

（2）定制化协同平台综合解决方案具备数据分析功能，但不涉及使用客户数据或个人信息的情形

定制化协同平台综合解决方案在交付部署环节及交付后定制化软件运行过程中，会对客户给定或客户自身收集的终端用户数据、个人信息进行测试分析，以实现客户需要掌握的分类统计结果。

具体来看，在整个定制化软件运行过程中，公司自身业务不涉及收集、存储、传输、处理、使用客户及终端用户的相关数据、个人信息的情况，而是利用大数据分析技术为客户提供数据统计分析服务，上述整个收集、传输、处理、使用、分析数据信息的步骤是在定制化软件平台中按既定的程序自行完成，数据存储于客户本地化的服务器，或储存于客户指定的服务器中，安全性较高。

综上，公司在业务开展过程中借助公司开发的定制化协同平台软件为客户提供数据分析服务，但不涉及收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形。

2、公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，是否能够有效保障数据安全及业务合法合规，是否已因或可能因泄露或使用前述信息或数据而产生纠纷或受到处罚

客户在使用公司提供的定制化协同平台软件时，涉及获取、存储、传输、分析处理、使用数据等情况。公司为符合涉密业务的要求，同时为进一步提高安全管理水平，建立了信息安全及信息系统的管理制度，并进行了信息技术服务及安全管理的体系认证，具体如下：

（1）为确保客户收集、存储、传输、处理、使用信息的安全，公司结合业务的特性，并按照国家保密部门的要求，制定并实施了《瑞成保密工作管理制度 V2.1》，对客户自行收集和使用信息、安全保障措施、规范系统安全管理等事项均作出了相应的规定。

（2）公司已经取得 GB/T22080-2016/ISO/IEC27001:2013 信息安全管理体
系认证、ISO/IEC20000-1:2018 信息技术服务管理体系认证、ITSS 信息技术服务运行维护标准符合性评估等认证，能够有效保障数据信息的安全。

（3）截至本回复出具日，公司严格遵守相关法律法规的规定，不存在因客户数据或个人信息而产生纠纷或处罚情形。

综上，公司已建立信息安全及信息系统的管理制度，并进行信息技术服务及安全管理的体系认证，能够有效保障数据安全，不存在因客户数据或个人信息而产生纠纷或处罚的情形，业务合法合规。

（六）请公司将涉密信息系统集成资质的规范措施作重大事项提示

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露以下内容：

“

截至本公开转让说明书出具日，公司拥有乙级涉密信息系统集成资质，根据《涉密信息系统集成资质管理办法》及《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》相关规定，公司已向杭州市国家保密局提交涉密资质剥离至全资子公司浙江瑞翔的申请。虽然浙江瑞翔预计能够符合《涉密信息系统集成资质管理办法》等相关规定的各项申请条件要求，但若浙江瑞翔在资质剥离过程中未能顺利衔接瑞成信息涉密信息系统集成业务，将可能对公司生产经营造成不利影响。

”

二、中介机构核查情况

（一）主办券商及律师执行了以下主要核查程序

1、查阅公司取得的《涉密信息系统集成资质证书》，了解公司涉密业务资质取得的情况；

2、查阅《涉密信息系统集成资质管理补充规定》《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》等相关规定，了解对涉密企业上市或挂牌的要求以及申请（保持）资质的审查原则、基本要求；

3、访谈了公司负责人了解公司涉密资质剥离的原因及公司战略，资质剥离申请进展等情况；

4、查阅了公司向杭州市保密局递交的《瑞成信息资质剥离方案》《瑞成信息涉密资质期间维持涉密信息系统集成资质的控制方案》等资质剥离申请文件，向公司负责人了解了子公司承接涉密资质的准备情况；

5、访谈了公司保密办公室负责人，了解公司的保密制度相关规定，并由保密办公室审核了本次公司挂牌申请的信息披露文件，确定披露内容符合国家保密法律法规及规章制度的要求；

6、访谈公司相关人员了解公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形；

7、查询国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn/）、中国裁判文书公开网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网

(<http://zxgk.court.gov.cn/>)、信用中国网(<https://www.creditchina.gov.cn/>)等网站,核查公司是否存在相关行政处罚或诉讼等情况。

(二) 核查结论

1、公司基于自身“新三板挂牌后申报北交所 IPO”的整体上市路径规划,按相关法律法规制定符合自身实际情况的资质剥离计划,并向主管部门递交相关涉密资质剥离申请文件,该事项不会对公司业绩造成重大不利影响。

2、按公司统筹规划,公司剥离涉密资质至子公司浙江瑞翔具有必要性;子公司浙江瑞翔预计具备承接公司相应资质的能力,能够符合《关于印发<涉密信息系统集成资质管理补充规定>的通知(国保发[2015]13号)》等法律法规的相关要求,预计将涉密信息系统集成资质剥离至公司全资子公司浙江瑞翔不存在实质性障碍。

3、目前,公司涉密资质剥离工作尚在进行中,公司有效措施保证浙江瑞翔在承接涉密资质后,仍保持足够的中标优势;待涉密资质剥离进入实质性阶段后,公司将统筹安排尚未完成的涉密项目,在有效沟通的基础上,与客户协商签订补充协议,由浙江瑞翔作为合作履行主体,符合行业惯例,预计获得客户的同意不存在实质性障碍,不会产生纠纷与争议。

4、公司已向相关主管部门提交资质剥离相关材料,相关保密主管部门暂未出台要求拟在新三板挂牌的涉密资质单位需取得相关保密主管部门就公司挂牌无异议的意见或备案,因此公司无需取得核发资质的保密部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的意见或备案;本次挂牌申请的信息披露文件无需经相关主管部门予以审定,披露内容符合国家保密法律法规及公司规章制度的要求;为本次申请挂牌提供推荐、审计、法律、评估等服务的中介机构无需履行涉密业务咨询服务的安全保密要求;

5、公司在业务开展过程中不涉及收集、存储、传输、处理、使用客户数据和个人信息的情形;公司已建立信息安全及信息系统的管理制度,并进行信息技术服务及安全管理的体系认证,能够有效保障数据安全,不存在因客户数据或个人信息而产生纠纷或处罚情形,业务合法合规。

8、关于子公司。根据申请材料：（1）公司共有 11 家子公司，其中报告期内新增 5 家；子公司主要业务均系公司主营业务收入之一；部分子公司存在注册资本实缴比例较低、处于亏损状态、尚未开展经营活动等情形；（2）湖南雁云领航数字科技有限公司存在其他主体参股；（3）公司于报告期内注销了武汉、滨江、舟山定海三家分公司。

请公司：（1）补充披露子公司与公司的业务衔接情况，子公司在公司业务流程中从事的环节与作用，以及公司与子公司在业务上的分工与合作、市场定位及未来发展情况，说明各子公司对公司持续经营能力的影响；（2）说明公司设立较多子公司的原因，相关子公司是否与地区存在销售管理对应关系；部分子公司注册资本实缴金额较低，相关子公司营运资金来源、与业务规模匹配情况，公司是否具备为子公司提供营运资金的能力；在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景、合理性，公司是否建立相应机制实现对各子公司的有效管理；（3）说明湖南雁云少数股东情况，与公司共同对外投资背景，履行的审议程序及合法合规性，出资价格、定价依据及合理性；少数股东与公司股东、董监高是否存在关联关系，是否存在股权代持或利益输送等情形；（4）说明分公司注销的原因及对公司的具体影响，人员、资产、业务的流转情况。

请主办券商、律师及会计师核查上述相关事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露、说明事项

（一）补充披露子公司与公司的业务衔接情况，子公司在公司业务流程中从事的环节与作用，以及公司与子公司在业务上的分工与合作、市场定位及未来发展情况，说明各子公司对公司持续经营能力的影响。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”补充、修订披露如下：

“

1、浙江瑞翔信息系统集成有限公司

.....	
主要业务	在杭州地区开展智慧政务业务，准备承接瑞成信息涉密资质，瑞成信息剥离涉密资质后主要承接涉密项目。
与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，侧重配合母公司在杭州地区延伸、拓展和落地业务，并逐步发展成为承接瑞成信息涉密资质的主体。
.....	

2、浙江瑞义科技有限公司

.....	
主要业务	在浙江省湖州地区开展智慧政务业务。
与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，公司业务通过子公司向湖州地区进行延伸、拓展和落地。
.....	

3、浙江富瑞数据管理有限公司

.....	
主要业务	在浙江省杭州富阳地区开展智慧政务业务，尤其侧重大数据业务。
与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，公司业务通过子公司向杭州地区进行延伸、拓展和落地。
.....	

4、浙江瑞勤科技有限公司

.....	
-------	-------

主要业务	在浙江省义乌地区开展智慧政务业务
与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，公司业务通过子公司向义乌地区进行延伸、拓展和落地。
.....	

5、绍兴瑞鸿信息技术有限公司

.....	
主要业务	在浙江省绍兴地区开展智慧政务业务，尤其侧重信创领域业务。
与公司业务的关系	基于战略考虑暂未开展实际业务，计划作为公司主营业务的组成部分，公司业务通过子公司向绍兴地区进行延伸、拓展和落地。
.....	

6、湖北瑞云智联科技有限公司

.....	
主要业务	以湖北省武汉为中心，作为开展承接全国其他省市范围内的政府信息化业务的枢纽，同时作为公司的研发中心。
与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，尤其侧重研发工作，支持公司内部技术体系搭建与规范，是公司的研发中心，并通过子公司向除浙江省外全国范围进行延伸、拓展和落地。
.....	

7、湖州瑞创科技有限公司

.....	
主要业务	在浙江省湖州地区开展智慧政务业务，尤其侧重大数据业务。
与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，公司业务通过子公司向湖州地区进行延伸、拓展和落地。
.....	

8、瑞智科技（浙江自贸区）有限公司

.....	
主要业务	在浙江省舟山地区开展智慧政务业务。
与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，公司业务通过子公司向舟山地区进行延伸、拓展和落地。
.....	

9、金华瑞婺科技有限公司

.....	
主要业务	在浙江省金华地区开展智慧政务类业务。

与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，公司业务通过子公司向金华地区进行延伸、拓展和落地。
.....	

10、嘉兴瑞数嘉云科技有限公司

.....	
主要业务	在浙江省嘉兴地区开展智慧政务业务。
与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，公司业务通过子公司向嘉兴地区进行延伸、拓展和落地。
.....	

11、湖南雁云领航数字科技有限公司

.....	
主要业务	在湖南省衡阳地区开展智慧政务、智慧城市等业务
与公司业务的关系	属于公司主营业务的组成部分，公司业务通过子公司向衡阳地区进行延伸、拓展和落地。
.....	

公司子公司在业务流程中从事的环节与作用，以及公司与子公司在业务上的分工与合作、市场定位如下表所示：

序号	子公司	环节与作用	与公司的分工与合作	市场定位
1	浙江瑞翔信息系统集成有限公司	业务承揽与项目执行	承接公司智慧政务等业务，资质剥离完成后主要承接涉密业务	业务子公司
2	浙江瑞义科技有限公司	业务承揽与项目执行	公司智慧政务等业务，通过子公司向湖州德清地区进行延伸和落地	业务子公司
3	浙江富瑞数据管理有限公司	业务承揽与项目执行	公司大数据等业务，通过子公司向湖州地区进行延伸和落地	业务子公司
4	浙江瑞勤科技有限公司	业务承揽与项目执行	公司智慧政务等业务，通过子公司向义乌地区进行延伸和落地	业务子公司
5	绍兴瑞鸿信息技术有限公司	业务承揽与项目执行，基于战略考虑暂未开展实际业务	公司信创领域业务，通过子公司向绍兴地区进行延伸和落地	业务子公司
6	湖北瑞云智联科技有限公司	业务承揽、项目执行、技术开发	公司智慧政务业务，通过子公司向除浙江省外全国范围进行延伸和落地；作为研发中心，完成公司的主要研发工作	业务子公司；研发中心
7	湖州瑞创科技有限公司	业务承揽与项目执行	公司大数据业务，通过子公司向湖州地区进行延伸和落地	业务子公司

序号	子公司	环节与作用	与公司的分工与合作	市场定位
8	瑞智科技（浙江自贸区）有限公司	业务承揽与项目执行	公司智慧政务业务，通过子公司向舟山地区进行延伸和落地	业务子公司
9	金华瑞婺科技有限公司	业务承揽与项目执行	公司智慧政务业务，通过子公司向金华地区进行延伸和落地	业务子公司
10	嘉兴瑞数嘉云科技有限公司	业务承揽与项目执行	公司智慧政务业务，通过子公司向嘉兴地区进行延伸和落地	业务子公司
11	湖南雁云领航数字科技有限公司	业务承揽与项目执行	公司智慧政务、智慧城市等业务，通过子公司向衡阳地区进行延伸和落地	业务子公司

.....

公司子公司未来发展情况、各子公司对公司持续经营能力的影响分析如下：

（1）浙江瑞翔信息系统集成有限公司（以下简称“浙江瑞翔”）

目前瑞成信息持有乙级涉密信息系统集成资质，考虑到《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》等相关规定以及公司“新三板挂牌后申报北交所 IPO”的整体上市路径规划，公司拟将涉密信息系统集成资质剥离至浙江瑞翔。待资质剥离完成后，将由浙江瑞翔承接公司涉密类项目。

考虑公司业务发展战略及上市进度等事项，浙江瑞翔目前尚未承接涉密资质，且受到公共不利事件等因素的影响下，浙江瑞翔 2022 年实现净利润-62.68 万元，亏损金额较小。公司将继续同步筹划与浙江瑞翔的资质剥离事项与业务分配、协同开展工作，并采取适当经营策略，预计未来浙江瑞翔的业务体量将继续增长，经营情况持续好转，有利于公司持续经营。

（2）浙江富瑞数据管理有限公司（以下简称“浙江富瑞”）

浙江富瑞主要负责承接公司大数据处理项目，2022 年实现净利润 68.58 万元，大数据处理项目作为公司业务的重要组成部分之一，也是公司业绩的重要增长点。随着大数据技术在智慧政务中的逐步应用，浙江富瑞预计将持续为公司带来利润，有利于公司持续经营。

（3）湖北瑞云智联科技有限公司（以下简称“瑞云智联”）

一方面，瑞云智联作为公司的研发中心，负责公司新技术、软件技术平台的研发设计、迭代更新工作，有利于公司建立、保持技术优势和市场竞争力；

另一方面，瑞云智联负责承接、拓展浙江省外全国范围内政务信息化业务，是公司拓展业务地域范围的主要组成部分。

因此，在公司研发投入持续增加的情况下，瑞云智联 2022 年净利润亏损 66.64 万元。基于瑞云智联在公司业务中处于研发环节，并且随着未来公司在浙江省外逐步拓展业务增量，瑞云智联不会对公司持续经营造成重大不利影响。

（4）其他子公司

公司成立于浙江杭州，并以杭州为枢纽，逐步向周边城市辐射。出于快速反应客户需求、长期扎根服务客户、运营当地项目、深耕当地市场的考虑，公司在浙江、湖北以及湖南设立了浙江瑞义科技有限公司、浙江瑞勤科技有限公司、绍兴瑞鸿信息技术有限公司、湖州瑞创科技有限公司、瑞智科技（浙江自贸区）有限公司、金华瑞婺科技有限公司、嘉兴瑞数嘉云科技有限公司以及湖南雁云领航数字科技有限公司。

一方面，由于受到公共不利事件影响，短期内行业规模缩减，客户回款较慢，公司及子公司市场开拓不及预期。同时，公司为了履行社会责任，报告期内并未大规模精简子公司人员，导致成本费用等固定支出较高；另一方面，这其他 8 家子公司成立时间较短，现阶段经营规模较小，导致收入无法覆盖全部成本费用，部分子公司出现亏损的情况。随着公共不利事件影响逐渐消除，预计子公司规模销售不断扩大，经营情况将持续好转，不会对公司持续经营造成重大不利影响。

另外，公司将定期对子公司现金流情况和盈利情况进行分析，对于未来不发生实际经营业务的子公司，公司会计划对其进行注销处理。

”

（二）说明公司设立较多子公司的原因，相关子公司是否与地区存在销售管理对应关系；部分子公司注册资本实缴金额较低，相关子公司营运资金来源、与业务规模匹配情况，公司是否具备为子公司提供营运资金的能力；在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景、合理性，公司是否建立相应机制实现对各子公司的有效管理

1、说明公司设立较多子公司的原因，相关子公司是否与地区存在销售管理对应关系

公司设立较多子公司的主要原因系：（1）对大数据、信创业务进行专业化、精细化分工与管理；（2）对不同地区业务进行本地化管理、逐步开拓全国市场；（3）作为公司主要的研发中心，集中进行技术创新与平台产品迭代；（4）承接涉密资质及涉密业务，为未来筹划在北交所上市做准备工作。

为保证公司对子公司的控制，同时配合公司区域化分工战略，公司向每个子公司都委派了相关人员对其销售经营等事项进行管理。相关子公司与地区销售存在一定的对应关系，具体子公司负责拓展的业务区域详见本题第一问“子公司在公司业务流程中从事的环节与作用，以及公司与子公司在业务上的分工与合作、市场定位及未来发展情况、各子公司对公司持续经营能力的影响”分析部分。

2、部分子公司注册资本实缴金额较低，相关子公司营运资金来源、与业务规模匹配情况，公司是否具备为子公司提供营运资金的能力

截至本问询回复出具日，公司子公司注册资本、实缴资本、主要业务、营运资金来源及营业收入情况如下表所示：

单位：万元

序号	子公司	认缴金额	实缴金额	主要业务	营运资金来源	2022年营业收入
1	浙江瑞翔	3,000.00	1,375.00	杭州地区智慧政务业务、少量集成类业务	实缴资本、经营所得	2,099.29
2	浙江瑞义	1,000.00	-	湖州地区智慧政务业务	少量业务经营所得	15.45
3	浙江富瑞	1,000.00	500.00	杭州地区大数据业务	实缴资本、经营所得	2,072.46
4	浙江瑞勤	1,000.00	-	义乌地区智慧政务业务	少量业务经营所得	15.45
5	绍兴瑞鸿	500.00	-	绍兴地区信创领域业务	-	-
6	瑞云智联	500.00	500.00	省外业务	实缴资本、经营所得	1,227.83
7	湖州瑞创	500.00	10.00	湖州地区大数据业务	实缴资本、经营所得	103.43

序号	子公司	认缴金额	实缴金额	主要业务	营运资金来源	2022 年 营业收入
8	瑞智科技	500.00	150.00	舟山地区智慧政务业务	实缴资金、经营所得	94.39
9	金华瑞婺	300.00	-	金华地区智慧政务业务	少量业务经营所得	19.89
10	瑞数嘉云	100.00	-	嘉兴地区智慧政务业务	少量业务经营所得	3.43
11	雁云领航	1,000.00	60.00	湖南衡阳地区智慧政务、智慧城市业务	实缴资金	-

（1）全部实缴或部分实缴的子公司

如上表所示，2022 年度营业收入较高的子公司有浙江瑞翔、浙江富瑞、瑞云智联、湖州瑞创、瑞智科技，均是全部实缴或部分实缴的子公司，同时加之一定的经营所得积累，使上述子公司具备了营运资金。

总体来看，子公司实缴金额越大，其营业收入规模相应的也较大，二者具有匹配性。

（2）未实缴的子公司

如上表所示，未实缴的子公司有浙江瑞义、浙江瑞勤、绍兴瑞鸿、金华瑞婺、瑞数嘉云，这些子公司 2022 年度营业收入规模均未超过 20.00 万元，该类子公司是为了配合公司区域化分工战略而建立。报告期内，上述子公司处于建立初期，营运资金主要来源于少量业务积累所得，所以整体业务规模也较小，预计随着各子公司在本地业务的展开，业务规模有望逐渐扩大。届时，公司将根据子公司公司章程的约定，并充分考虑子公司经营情况等因素，通过实缴注册资本金为子公司补充营运资金。

综上，子公司具有开展与自身业务规模所需的营运资金，业务规模与子公司实缴金额相匹配，且未违反法律法规及子公司章程的约定。

（3）公司具备为子公司提供运营资金的能力

公司将根据子公司经营规模、发展趋势，以实缴资金、提供借款等方式向子公司注入资本金。公司在设立子公司时已充分考虑其业务定位与资金需求，并在子公司公司章程中约定了合理的分期出资金额及出资时间。

根据现阶段公司货币资金以及子公司业务规模发展情况，公司具备为子公司提供营运资金的能力。

3、在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景、合理性，公司是否建立相应机制实现对各子公司的有效管理

（1）在部分子公司处于亏损状态或者尚未开展经营活动的情况下，公司持续设立子公司的背景、合理性

公司持续设立子公司的时间点主要集中在公共不利事件中后期，公司判断公共不利事件的消极影响将逐渐消除，而且公司 2021 年业绩较好，公司扩大经营规模的意愿较强。同时，基于公司拟将乙级涉密信息系统集成资质剥离至全资子公司浙江瑞翔，逐步由浙江富瑞承接大数据处理业务，并对不同城市业务进行本地化管理等规划，需要成立子公司执行上述公司战略。

综上，公司持续设立子公司具有合理性。

（2）公司是否建立相应机制实现对各子公司的有效管理

①公司已建立子公司设立以及日常管理的内控制度

公司制定了《子公司管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》（以下简称“《防范资金占用制度》”）等配套管理制度，对子公司重大事项进行管理。

公司已在《对外投资管理制度》中规定了对子公司增资、转让及公司对外投资设立子公司的内部决策程序；公司根据《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》规范子公司的经营管理、担保等行为；公司根据《防范资金占用制度》保证子公司的资金合理运用。

综上，公司已建立健全子公司设立以及日常管理的内控制度。

②公司能够有效控制子公司

公司已建立对子公司管理所需的内部控制制度，并通过向子公司委派或推荐董事、监事以及高级管理人员，子公司重大事项上报公司审批等方式对子公司进行管理和控制。报告期内，子公司的主要职位由公司主要经营管理人员兼任，具体情况如下：

序号	子公司	公司主要经营管理人员任职情况
1	浙江瑞翔信息系统集成有限公司	宋林任执行董事兼总经理，金征雷任监事
2	浙江瑞义科技有限公司	金征雷任经理，邱光球任执行董事，宋林任监事
3	浙江富瑞数据管理有限公司	宋林任执行董事兼总经理，金征雷任监事
4	浙江瑞勤科技有限公司	徐哲任执行董事兼总经理，金征雷任监事
5	绍兴瑞鸿信息技术有限公司	徐哲任执行董事兼总经理，金征雷任监事
6	湖北瑞云智联科技有限公司	周创任执行董事、总经理，赖群群任监事
7	湖州瑞创科技有限公司	徐哲任执行董事兼总经理，金征雷任监事
8	瑞智科技（浙江自贸区）有限公司	徐哲任执行董事兼总经理，金征雷任监事
9	金华瑞葵科技有限公司	徐哲任执行董事，金征雷任监事，汪涌任经理
10	嘉兴瑞数嘉云科技有限公司	徐哲任执行董事，金征雷任监事，汪涌任经理
11	湖南雁云领航数字科技有限公司	徐哲任总经理，邱光球任董事

注：上表中，宋林为公司董事长兼总经理；金征雷为公司董事、副总经理；邱光球为公司董事、副总经理、董事会秘书兼财务负责人；徐哲为公司监事、办公室主任；周创为公司核心技术人员、研发中心经理；赖群群为公司董事、工程中心经理；汪涌为公司董事、区域中心经理。

公司及其委派人员能够直接参与子公司的经营管理、重大事项的决策，且子公司的重大事项均按照其公司章程及公司制定的《对外投资管理制度》等执行，需要公司审批的子公司事项由子公司董事会、股东会决策后由公司相关部门决策审批，公司能够有效控制及管理、监督子公司，防范经营风险。

综上所述，公司持续设立子公司具有业务合理性，已建立相应内控制度实现对各子公司的有效管理。

（三）说明湖南雁云少数股东情况，与公司共同对外投资背景，履行的审议程序及合法合规性，出资价格、定价依据及合理性；少数股东与公司股东、董监高是否存在关联关系，是否存在股权代持或利益输送等情形

1、湖南雁云少数股东情况，与公司共同对外投资背景，履行的审议程序及合法合规性，出资价格、定价依据及合理性

截至本问询回复出具日，雁云领航少数股东分别为衡阳市智慧城市投资发展有限公司持股 40%，湖南筑升数字科技有限公司持股 15.00%，两家公司基本情况如下：

（1）衡阳市智慧城市投资发展有限公司

公司名称	衡阳市智慧城市投资发展有限公司
统一社会信用代码	91430400MA4TE6WE1N

法定代表人	杨国辉			
注册资本	5,000.00 万元			
注册地址	湖南省衡阳市高新区湘南湘西高新软件园 4B 栋 2 层 0036 号			
成立时间	2021 年 6 月 7 日			
经营范围	许可项目:互联网信息服务;计算机信息系统安全专用产品销售;城市生活垃圾经营性服务;公路管理与养护(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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:计算机软硬件及辅助设备批发;互联网数据服务;大数据服务;信息系统集成服务;数据处理服务;软件销售;信息技术咨询服务;规划设计管理;软件开发;广告设计、代理;广告制作;城市绿化管理;游览景区管理;名胜风景区管理;物业管理;企业管理(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)。			
股东	序号	股东名称	认缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
	1	衡阳市发展投资集团有限公司	5,000.00	100.00
	合计		5,000.00	100.00

上表主要股东衡阳市发展投资集团有限公司最终持股方为衡阳市人民政府国有资产监督管理委员会持有 90.00%的股权,湖南省人民政府持有 10.00%的股权。

(2) 湖南筑升数字科技有限公司

公司名称	湖南筑升数字科技有限公司			
统一社会信用代码	91430400MA7ANQ742H			
法定代表人	彭冬			
注册资本	800.00 万元			
注册地址	湖南省衡阳市高新区华兴街道湘南湘西高新软件园 4B 栋 2 层 0058 号			
成立时间	2021 年 8 月 18 日			
经营范围	信息系统集成服务;软件销售;计算机软硬件及辅助设备批发;网络与信息安全软件开发;数据处理服务;数据处理和存储支持服务;软件开发;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;网络设备销售;大数据服务;专业设计服务。(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,未经批准不得从事 P2P 网贷、股权众筹、互联网保险、资管及跨界从事金融、第三方支付、虚拟货币交易、ICO、非法外汇等互联网金融业务)			
股东	序号	股东名称	认缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
	1	湖南筑升信息科技有限公司	440.00	55.00
	2	衡阳市智慧城市投资发展有限公司	360.00	45.00
	合计		800.00	100.00

上表主要股东湖南筑升信息科技有限公司的实际控制人为自然人彭冬；衡阳市智慧城市投资发展有限公司的最终持股方详见上述“1、衡阳市智慧城市投资发展有限公司”分析。

上述少数股东与公司共同投资背景、履行的审议程序及合法合规性，出资价格、定价依据及合理性等情况如下：

履行的审议程序	共同投资背景	出资价格	定价依据及合理性
2021年8月15日，经公司股东会决议	少数股东为当地企业，为国有企业或国有参股企业，信用良好，在湖南当地有一定的项目资源和业务经验，同时认可公司的技术与项目实施经验，看好子公司发展前景，各方有意参与共同投资	1元/注册资本	由于是新设公司，各股东协商，均按照1元/注册资本出资设立雁云领航，定价具有合理性

综上，公司与少数股东共同对外投资雁云领航，已履行了内部审议程序，合法合规；出资价格及定价依据具有合理性。

2、少数股东与公司股东、董监高是否存在关联关系，是否存在股权代持或利益输送等情形

根据上述少数股东基本情况，公司股东、董监高等相关机构及人员未在少数股东担任任何职务、未持有少数股东任何权益，与少数股东不存在关联关系。

根据公司与少数股东签署的成立雁云领航股东会决议及办理的工商登记备案资料、少数股东的出资凭证以及公司股东、董监高的说明，少数股东与公司股东、董监高不存在代持及利益输送等相关情形。

（四）说明分公司注销的原因及对公司的具体影响，人员、资产、业务的流转情况。

报告期内，公司共注销三家分公司，分别为瑞成信息武汉分公司、瑞成信息滨江分公司以及瑞成信息舟山定海分公司，其注销原因以及人员、资产、业务的流转情况如下：

公司考虑到武汉软件行业用人成本相对低于杭州地区，因此公司起初设立武汉分公司作为公司的研发中心。后为配合公司区域化分工策略，公司成立瑞云智联拓展浙江省外全国业务，并作为公司的研发中心。为避免重复机构设置，公司将武汉分公司注销。武汉分公司自成立起至注销期间，没有承接过外部业

务，资产较少，主要是期间购置的 2 处房屋建筑物，在注销过程中已转移至瑞成信息名下；原武汉分公司相关研发人员主要转移至瑞云智联。

滨江分公司自设立到注销之前，无实际业务、无重要资产，为避免重复机构设置，同时考虑培育浙江瑞翔承接涉密资质、浙江富瑞开展大数据业务，原滨江分公司员工主要转移至浙江瑞翔和浙江富瑞。

舟山定海分公司自设立到注销之前，无实际业务、无相关人员、无重要资产等，为避免重复机构设置，公司注销了舟山定海分公司。

综上，注销武汉分公司、滨江分公司以及舟山定海分公司，符合公司战略与实际发展情况，不会对公司产生重大不利影响。

二、中介机构核查情况

（一）主办券商、律师及会计师执行了以下主要核查程序

1、访谈了公司管理人员，了解子公司的设立原因、子公司在公司业务流程中从事的环节与作用，以及公司与子公司在业务上的分工与合作、市场定位及未来发展等情况；了解子公司实际经营情况，分析子公司亏损的原因，结合亏损原因及管理层对未来业务的规划和盈利情况的预测，分析子公司亏损是否影响公司持续经营能力；

2、查阅了公司《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等内控制度；

3、查阅了各子公司的营业执照、工商资料、公司章程，并登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、天眼查（<https://www.tianyancha.com>）等网站查询各子公司股东及董事、监事、高级管理人员的基本情况；

4、查阅了子公司的财务报表等资料；

5、查阅湖南雁云的工商档案，核实湖南雁云股权结构，了解少数股东情况；

6、取得公司出具的说明，了解少数股东与公司共同投资的背景；

7、查阅公司与少数股东共同设立湖南雁云履行的审议程序，确认相关程序是否符合《公司法》《公司章程》的规定；

8、获取公司董事、监事、高级管理人员签署的《自然人股东、董事、监事、高级管理人员调查表》，网络核查少数股东是否与公司股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系；

9、查阅公司与少数股东签署的成立雁云领航的股东会决议、少数股东的出资凭证，取得公司股东、董监高关于与湖南雁云少数股东不存在股权代持、利益输送情形的说明；

10、向公司管理人员了解分公司的注销原因，人员、资产、业务流转情况。查阅了武汉分公司、滨江分公司以及舟山定海分公司的财务资料。

（二）核查意见

1、公司已补充披露子公司与公司的业务衔接情况、子公司在公司业务流程中从事的环节与作用及公司与子公司在业务上的分工与合作、市场定位及未来发展情况，各子公司业务发展不会对公司持续经营产生重大不利影响；

2、公司设立较多子公司符合公司战略布局、业务实际情况，相关子公司与地区存在销售管理对应关系；部分子公司注册资本实缴金额较低与子公司实际经营情况相匹配，具有商业合理性，公司有足够的能力为子公司提供营运资金；公司已建立健全内控制度，能够对子公司进行有效的控制和管理；

3、公司与少数股东共同对外投资已履行了内部审议程序，合法合规，出资价格及定价依据具有合理性；少数股东持有的湖南雁云股权不存在代持及利益输送相关情形。

4、公司分公司注销符合公司战略发展规划，具有商业合理性，分公司人员、资产、业务流转清晰，合法合规。

9、关于股权激励。根据申报材料：2020 年 12 月，公司通过浙江睿鸿、浙江睿福、浙江瑞兴和浙江瑞隆四个员工持股平台实施一次股权激励，激励价格为公司净资产价格 2.12 元/股。

请公司补充披露：（1）股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：目的、激励计划标的

股票来源、股票数量及比例、授予价格、锁定期限、行权条件、绩效考核指标、激励对象服务期限等；激励计划是否实施完毕；（2）员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；公司披露，“若公司在 2024 年 12 月 31 日前能上市，合伙人可以选择继续持有合伙企业份额或退伙”，请公司说明该条款是否为特殊投资条款，是否存在潜在纠纷与争议；（3）四个员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；（4）股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响；（5）股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；（6）股权激励、历次股权转让和增资涉及股份支付费用的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况，影响重大时做重大事项提示。

请主办券商、律师补充核查上述事项（1）至（4），并就公司决策（及审批）程序履行的完备性、股权激励计划有关信息披露的完备性发表明确意见。请主办券商、申报会计师核查上述事项（4）至（6），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露事项

（一）股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：目的、激励计划标的股票来源、股票数量及比例、授予价格、锁定期限、行权条件、绩效考核指标、激励对象服务期限等；激励计划是否实施完毕。

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”之中补充、修订披露如下：

“

为进一步建立有效的激励机制，增强公司员工的责任感、使命感，通过增资扩股的方式实施股权激励，截至本说明书签署日，公司于 2020 年 12 月进行过一次员工股权激励，具体情况如下：

1、股权激励目的

公司为进一步建立有效的激励机制，增强公司员工的责任感、使命感，并充分调动公司员工的工作积极性，使员工利益、公司利益和股东利益一致，促进公司的稳定、持续及快速发展，实现公司股东利益最大化，通过增资扩股的方式实施股权激励。

2、激励对象

本次股权激励的对象系公司员工，基于激励对象任职岗位、工龄、过往工作表现及对公司的贡献等因素的考虑，本次激励计划授予的激励对象共计 28 人，其中：浙江自贸区睿鸿企业管理合伙企业（有限合伙）合伙人 2 人，浙江自贸区睿福企业管理合伙企业（有限合伙）合伙人 26 人（不含原股东宋林、金征雷，下同），浙江自贸区瑞兴企业管理合伙企业（有限合伙）合伙人 15 人，浙江自贸区瑞隆企业管理合伙企业（有限合伙）合伙人 11 人，扣除同时持有两家及两家以上的出资额的合伙人外，共有 28 名员工为公司的激励对象。具体情况如下：

.....

2023 年 5 月，公司激励对象杨晓星离职，浙江瑞隆召开合伙人会议，一致同意杨晓星退伙，其将持有的浙江瑞隆的出资份额转让给金征雷。

3、激励计划标的股票来源、持股方式

（1）激励计划标的股票来源

浙江睿鸿、浙江睿福、浙江瑞兴、浙江瑞隆等 4 个持股平台通过认购公司新增注册资本的方式，获得激励计划标的的股票来源。

(2) 持股方式

间接持股，激励对象通过持有员工持股平台的出资额而间接持有公司股份。

4、资金来源

资金来源均为激励对象个人自有资金或合伙企业分红款。**不存在所持份额代持或者其他利益安排的情形。**

5、股权激励对应股份数量及比例

公司通过增资扩股的方式实施股权激励，其中浙江睿鸿增资持有公司 360.00 万股股份，占公司股份总数的 6.00%；浙江睿福增资持有公司 105.75 万股股份，占公司股份总数的 1.76%；浙江瑞兴增资持有公司 61.75 万股股份，占公司股份总数的 1.03%；浙江瑞隆增资持有公司 44.00 万股股份，占公司股份总数的 0.73%。**此次股权激励增资扩股合计 571.50 万股股份，占公司股份总数的 9.53%。**

6、授予价格

本次股权激励对应增资价格折合 1 元/股。

7、股权激励作价依据及股份支付情况

公司 2020 年末净资产 43,149,843.71 元，实收资本 9,500,000.00 元，认缴资本 30,000,000.00 元，因此参考公司股权激励时 2020 年末的净资产金额加股权激励前股东未实缴的注册资本价款，除以公司进行股权激励前的认缴注册资本，折合的每股净资产对应的每一元注册资本，即按 $(43,149,843.71 + 20,500,000.00) / 30,000,000.00$ 确定认购价格为 2.12 元/注册资本。

因此，参照 2020 年末的模拟测算的每股净资产 2.12 元/股以及公司实际经营状况，且考虑到公司未上市，员工所持股份不存在公允市场价格，故按照 2020 年末模拟测算的每股净资产价格作为定价依据。员工入股价格与定价依据综合单价 2.12 元/股差额为 1.12 元/股，按照总股份 571.50 万股确认股份支付的费用总额为 640.08 万元。

8、锁定期限、行权条件、绩效考核指标、激励对象服务期限等

本次股权激励计划未设置锁定期限、行权条件、激励对象服务期限等。

本次股权激励对绩效考核、静默期、禁售期、退出机制等进行了约定。具体情况如下：

（1）激励股权的静默期、禁售期及绩效考核

静默期：合伙企业设立后至公司上市前是“静默期”（静默期最长不晚于2024年12月31日）。

禁售期：公司上市后36个月内是禁售期。

激励对象通过获取持股平台份额取得的公司股权在上述静默期、禁售期合计85个月内出售的可能性较小，故自合伙企业份额授予之日起摊销至2027年12月。

（2）绩效考核

在静默期内及公司上市之日起36个月内，合伙人连续两个年度绩效考核未达到良好（含）以上的，该合伙人应办理退伙。该有限合伙人退伙的，退伙人在合伙企业中的财产份额按照下述“退出机制”①的规定退还。

公司每年会对全体员工进行绩效考核，未对股权激励对象进行单独的特殊绩效考核。截至本说明书出具之日，持股平台退伙人员均因个人原因离职、退伙，与绩效考核无关。

（3）退出机制

①若有限合伙人从公司或其下属企业离职的，该合伙人从合伙企业自动退伙，则由普通合伙人本人或其指定的第三人受让退伙人在合伙企业的实际出资额及其按照4%年利率结算的收益（按单利计），并将转让价款支付给退伙人。

②在静默期内，若有限合伙人严重违反公司内部制度和劳动纪律、违反保密义务或存在同业竞争行为、存在其他侵犯公司权益的行为的，该合伙人从合伙企业自动退伙，则由普通合伙人本人或其指定的第三人受让退伙人在合伙企业的实际出资额，并将转让价款支付给退伙人。

③在禁售期内，若合伙人从公司或其下属企业离职的，该合伙人可以不退伙，并在禁售期满后，可委托普通合伙人出售对应所持有的股票，在扣除按其权益比例应承担的合伙企业运营费用后，收益归合伙人所得。

④在禁售期内，若合伙人严重违反公司内部制度和劳动纪律、违反保密义务或存在同业竞争行为、存在其他侵犯公司权益的行为的，该合伙人应该办理

退伙，根据禁售期的要求暂停办理退伙手续，在合伙企业禁售期届满后 60 个交易日内，完成退伙手续，由普通合伙人本人或其指定的第三人受让退伙人在合伙企业的实际出资额，并将转让价款支付给退伙人。

⑤在静默期内及公司上市之日起 36 个月内，合伙人连续两个年度绩效考核未达到良好（含）以上的，该合伙人应办理退伙。该有限合伙人退伙的，退伙人在合伙企业中的财产份额按照上述①的规定退还。

⑥若公司在 2024 年 12 月 31 日前能上市，合伙人可以选择继续持有合伙企业份额或退伙。退伙时，则其持有份额应转让给普通合伙人或其指定第三人，转让价款以合伙人实际出资额加上按照 6%年利率（按单利计）计算的利息并扣除历年分红（如有）结算。如合伙人继续持有，按照本合伙协议继续享受有限合伙人权益并与普通合伙人一致行动。

⑦在整个摊销期内，根据《合伙协议》员工离职时将其持有的合伙企业出资份额转让给普通合伙人或其指定的有限合伙人，该部分合伙企业份额对应的股份支付原分摊金额冲回。

9、审议程序

2020 年 12 月，有限公司召开股东会，审议通过了瑞成有限股权激励计划事项，依据该计划和制度成立的有限合伙企业为公司的员工持股平台。

10、激励计划是否实施完毕

本次股权激励已经授予完毕，公司将严格按激励计划政策执行实施。”

（二）员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；公司披露，“若公司在 2024 年 12 月 31 日前能上市，合伙人可以选择继续持有合伙企业份额或退伙”，请公司说明该条款是否为特殊投资条款，是否存在潜在纠纷与争议

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露如下：“

11、公司四个员工持股平台自股权激励实施以来，均闭环运行。股权激励计划关于权益流转、退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法等约定具体如下：

序号	内容	《合伙协议》约定
1	权益流转	经普通合伙人批准，有限合伙人可以将部分或全部在合伙企业中的财产份额转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方。除本协议约定外，有限合伙人不得将自己在合伙企业中的财产份额转让给其他人。
2	退出机制	详见本公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”之“8、锁定期限、行权条件、绩效考核指标、激励对象服务期限等”之“（3）退出机制”。
3	员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法	除上述退出机制相关约定外。当合伙人死亡或被依法宣告死亡的，合伙人在合伙企业中的财产份额可以依法继承。

《合伙协议》除上述约定外，未设置回购约定或其他安排事项。

12、关于《合伙协议》不存在特殊投资条款、潜在纠纷与争议的说明

公司此次进行股权激励的目的主要为增强公司员工的责任感、使命感，并充分调动公司员工的工作积极性，使员工利益、公司利益和股东利益一致，促进公司的稳定、持续及快速发展，实现公司股东利益最大化。在实施前，已充分与员工进行了沟通解释说明，在各方一致同意的基础上签署了《合伙协议》。

上述 4 个合伙企业的《合伙协议》约定关于“若公司在 2024 年 12 月 31 日前能上市，合伙人可以选择继续持有合伙企业份额或退伙”的条款，其不属于《合伙协议》中的特殊条款。此次股权激励公司未对员工就企业上市相关事项做出任何承诺，四个员工持股平台在《合伙协议》中未设置回购约定。如果公司未在 2024 年 12 月 31 日前上市，《合伙协议》对合伙人退伙或继续持有的相关事项进行约定，已经全体合伙人一致同意并签署《合伙协议》。

综上，因此该条款不属于特殊投资条款、不存在潜在纠纷与争议。

”

（三）四个员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；

针对上述情况，公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露。

浙江睿鸿、浙江睿福、浙江瑞兴、浙江瑞隆四个员工持股平台的合伙人为公司员工，合伙人的出资来源均为自有资金或合伙企业分红款，所持份额不存在代持或其他利益安排。

（四）股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响；

一、公司补充披露

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”之中补充披露如下：“

13、股权激励计划对公司经营状况的影响

公司通过提供股权激励计划，吸引、激励及留用公司快速发展阶段所需的市场、技术、研发等领域的人才，完善公司治理结构，增强公司管理团队和员工的积极性和创造性，使得公司团队的利益与股东利益保持一致，有利于公司长远发展。

14、股权激励计划对公司财务状况的影响

公司因实施股权激励计划确认股份支付的费用总额为 640.08 万元，按照合伙协议确认的服务期平均摊销，计入服务各期的期间费用和资本公积。公司 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-2 月股份支付费用摊销金额分别为 89.42 万元、88.51 万元、14.84 万元，未对公司报告期内财务状况和经营成果产生重大的影响。公司实施的股权激励均属于向激励对象授予权益工具的交易，不涉及现金支出，对公司报告期内各类活动的现金流量均无重大不利影响。

15、股权激励计划对公司控制权变化的影响

本次股权激励前，宋林直接持有有限公司 65.00%的股权，为公司实际控制人。2020 年 12 月，公司通过持股平台认购的公司新增注册资本的方式实施股权激励，本次股权激励增资后至本公开转让说明书出具日，公司未发生增资、减资、股权转让等情形，截至本公开转让说明书披露日，宋林直接持有公司股份 1,950.00 万股，占公司总股本的 32.50%，通过浙江瑞数控股有限公司间接控制公司 2,100 万股，占公司总股本的 35.00%，通过浙江自贸区瑞兴企业管理

合伙企业（有限合伙）间接控制公司 156.00 万股，占公司总股本的 2.60%，合计控制公司 70.10%的股份，仍为公司实际控制人。因此，本次股权激励计划未导致公司控制权发生变化。”

（五）股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

报告期内，公司无新增外部投资人，2020 年 12 月 8 日公司通过股东会决议同意增加注册资本 3,000.00 万元，公司以折合 1 元/股将注册资本由原 3,000.00 万增资为 6,000.00 万元，股权激励对象同样以 1 元/股的行权价格参与此次增资。

2020 年末，公司净资产 43,149,843.71 元，实收资本 9,500,000.00 元，认缴资本 30,000,000.00 元，以 2020 年末的净资产金额加股东未实缴的注册资本价款，除以公司认缴注册资本，折合的每股净资产对应的每一元注册资本，即按 $(43,149,843.71 + 20,500,000.00) / 30,000,000.00$ 确定 2.12 元/注册资本。

2020 年末的模拟测算的每股净资产 2.12 元/股，考虑到公司未上市且为实现员工激励效果，故行权价格与模拟测算的每股净资产的差额为 1.12 元。公司按此差额确认股份支付费用。

（六）股权激励、历次股权转让和增资涉及股份支付费用的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况，影响重大时做重大事项提示。

公司有限公司阶段、股份公司阶段股权激励、历次股权转让及增资的定价依据及公允性情况如下：

1、关于公司历次股权转让及增资是否涉及股份支付的情况

序号	协议签署时间/ 会议召开时间	股权变动类型	股权变动 原因	转让/增资价格 (元/注册资 本)	定价依据	是否涉 及股份 支付	说明
1	2009/12/1	有限公司第一 次股权转让	股权转让	0.15	注册资本	否	原实际控制人因退出公司经营转让全部股份，与公司获取职工和其他方提供服务无关。
2	2010/4/25	有限公司第一 次增资	增资	1.00	注册资本	否	原股东同比例增资，与公司获取职工和其他方提供服务无关。
3	2018/7/31	有限公司第二 次增资	增资	1.00	注册资本	否	原股东同比例增资，与公司获取职工和其他方提供服务无关。
4	2020/12/8	有限公司第三 次增资	增资	1.00	注册资本	是	2020 年末，公司净资产 43,149,843.71 元，实收资本 9,500,000.00 元，认缴资本 30,000,000.00 元，以 2020 年末的净资产金额加股东未实缴的注册资本价款，除以公司认缴注册资本，折合的每股净资产对应的每一元注册资本，即按 (43,149,843.71+20,500,000.00) /30,000,000.00 确定 2.12 元/注册资本。增资价格低于股权公允价值，确认股份支付。

2、关于公司有限合伙股东历次股权转让是否涉及股份支付的情况

(1) 浙江瑞福

序号	员工离职时间	出资额变动类 型	出让方	受让方	合伙份额转让 单价 (元/出资 额)	对应瑞成信息 股份价格 (元/ 股)	是否涉及股 份支付	说明
1	2021 年 11 月	合伙人梅忠杰 出资额转让	梅忠杰	宋林	1.00	1.00	否	原股东收回合伙份额，与公司获取职工和其他方提供服务无关。

序号	员工离职时间	出资额变动类型	出让方	受让方	合伙份额转让单价（元/出资额）	对应瑞成信息股份价格（元/股）	是否涉及股份支付	说明
2	2022 年 11 月	合伙人陈峰出资额转让	陈峰	金征雷	1.00	1.00	否	原股东收回合伙份额，与公司获取职工和其他方提供服务无关。
3	2023 年 3 月	合伙人陈楚出资额转让	陈楚	宋林	1.00	1.00	否	原股东收回合伙份额，与公司获取职工和其他方提供服务无关。
4	2023 年 5 月	合伙人杨晓星出资额转让	杨晓星	金征雷	1.00	1.00	否	原股东收回合伙份额，与公司获取职工和其他方提供服务无关。

（2）浙江瑞兴

序号	员工离职时间	出资额变动类型	出让方	受让方	合伙份额转让单价（元/出资额）	对应瑞成信息股份价格（元/股）	是否涉及股份支付	说明
1	2021 年 11 月	合伙人梅忠杰出资额转让	梅忠杰	宋林	1.00	1.00	否	原股东收回合伙份额，与公司获取职工和其他方提供服务无关。
2	2023 年 3 月	合伙人陈楚出资额转让	陈楚	宋林	1.00	1.00	否	原股东收回合伙份额，与公司获取职工和其他方提供服务无关。

（3）浙江瑞隆

序号	员工离职时间	出资额变动类型	出让方	受让方	合伙份额转让单价（元/出资额）	对应瑞成信息股份价格（元/股）	是否涉及股份支付	说明
1	2022 年 11 月	合伙人陈峰出资额转让	陈峰	金征雷	1.00	1.00	否	原股东收回合伙份额，与公司获取职工和其他方提供服务无关。
2	2023 年 5 月	合伙人杨晓星出资额转让	杨晓星	金征雷	1.00	1.00	否	原股东收回合伙份额，与公司获取职工和其他方提供服务无关。

3、股权激励、历次股权转让和增资涉及股份支付费用的会计处理

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条：完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。公司据此在报告期内确认权益结算的股份支付，在报告期内各期对股份支付金额分摊确认。

会计处理为：

借：管理费用、研发费用、销售费用

贷：资本公积

报告期内，公司股份支付分期确认依据如下：

项目	情况
限制性股权额度（万股）	571.50
授予价格（元/股）	1.00
授予日权益工具公允价值（元/股）	2.12
以权益结算的股份支付计入资本公积的累计金额	2,674,955.18
2021 年度以权益结算的股份支付确认的费用总额	894,221.15
2022 年度以权益结算的股份支付确认的费用总额	885,063.51
2023 年 1-2 月以权益结算的股份支付确认的费用总额	148,367.03

4、股份支付费用对当期及未来公司业绩的影响情况

公司历次股权激励的股份支付金额对公司未来损益的影响情况如下：

单位：元

项目	2023 年 3-12 月	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
股权激励	741,835.34	890,202.33	890,202.33	890,202.33	890,202.33

综上，公司历次股权激励的股份支付金额涉及的股份支付费用对当期及未来公司业绩无重大不利影响。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师及会计师执行了如下核查程序：

1、查阅公司员工持股平台的工商档案资料、合伙协议等文件，了解员工持股平台的基本情况；

2、查阅公司的员工花名册以及公司与员工持股平台合伙人签订的《劳动合同》；

3、查阅公司历次股东会、“三会”文件、工商档案等资料，了解公司自成立以来的股权激励情况以及内部决策程序履行情况；

4、访谈公司相关负责人，了解激励对象在公司任职、离职、实际贡献、绩效考核等情况；

5、访谈公司员工持股平台的合伙人并核查其出资流水，核实其资金来源以及是否存在代持或其他利益安排；

6、获取历次股权激励、历次股权转让和增资文件及涉及的人员名单，结合企业会计准则等法规要求分析其是否适用股份支付准则；

7、经核查，公司股权激励决策（及审批）程序完备、股权激励计划有关信息披露的完备，具体情况如下：

（1）公司决策（及审批）程序履行的完备性

2020年12月，有限公司召开股东会，审议通过了瑞成有限股权激励计划事项，依据该计划和制度成立的有限合伙企业为公司的员工持股平台。

（2）股权激励计划有关系信息披露的完备性

公司已在《公开转让说明书》之“第一节基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”中披露、补充披露了股权激励的目的、激励股权来源、激励股权数量及激励对象、资金来源、授予价格、绩效考核指标、激励对象服务期限、审议及实施程序、锁定期限、行权条件、激励股份或权益的流通管理机制等，已经涵盖了公司股权激励的关键及核心要素，有关信息披露完备。

（二）核查结论

1、公司本次实施股权激励的主要目的是调动员工积极性，使员工、公司和股东利益一致，促进公司快速发展；激励计划标的股票来源为浙江睿鸿、浙江睿福、浙江瑞兴、浙江瑞隆四家持股平台通过认购公司新增注册资本的方式获得；本次股权激励增资扩股合计 571.50 万股股份，占公司股份总数的 9.53%；授予价格折合 1 元/股；本次股权激励计划未设置锁定期限、行权条件、激励对象服务期限等，设置合伙人连续两个年度绩效考核未达到良好（含）以上的，该合伙人应办理退伙的绩效考核指标；本次股权激励已授予完毕，公司将严格按激励计划政策执行实施。

2、本次实施股权激励的管理模式为闭环运行，合理设置了权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，不存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定或企业安排；公司披露的“若公司在 2024 年 12 月 31 日前能上市，合伙人可以选择继续持有合伙企业份额或退伙”的条款，不属于特殊投资条款，不存在潜在纠纷与争议；

3、截至本回复出具之日，公司员工持股平台的合伙人均为公司员工；合伙人的出资来源均为其自有资金或合伙企业分红款，不存在所持份额代持或者其他利益安排的情形。

4、公司此次股权激励的实施，不会对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面造成不利影响。

5、股权激励对象以 1 元/股的行权价格参与增资，2020 年末的模拟测算的每股净资产 2.12 元/股，考虑到公司未上市且为实现员工激励效果，行权价格与模拟测算的每股净资产的差额为 1.12 元。

6、股权激励、历次股权转让和增资涉及的股份支付费用对公司当期及未来业绩无重大不利影响。

7、公司的股权激励计划履行了相应内部决策程序，并已办理完毕相应的工商登记手续，公司对股权激励计划的相关决策及审批程序完备；公司股权激励计划的有关信息披露完备。

10、关于其他说明和披露问题。

请公司：（1）对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；

（2）补充说明：①公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异；②结合公司自身销售团队及采购销售服务商的情

况，说明销售费用与收入规模及变动情况是否匹配、销售费用率与可比公司是否存在差异、公司是否存在商业贿赂情形；③研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确；④研发投入的材料使用后是否可收回再利用，如是，补充说明相关会计处理；⑤是否存在研发样品对外销售的情况，如是，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；（3）补充披露公司应收账款逾期情况及应收账款期后收回情况，补充说明2022年公司营业收入下降、应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在无法收回风险，采取的具体措施，坏账准备计提的充分性；（4）补充说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例、确认金额是否均存在对应的销售合同、报告期及期后合同履约进展及收入确认情况；（5）补充说明公司经营活动现金流量净额持续大额为负，与净利润不一致的具体原因及合理性；（6）补充说明报告期各期公司交易性金融资产核算的具体内容，涉及的具体银行及产品，是否存在无法收回风险；（7）补充说明公司报告期内大量自主研发项目的具体情况（包括但不限于研发进度、成果转化情况、与公司知识产权取得情况的匹配性等），与公司主营业务的相关性及在业务开展中的具体应用情况；（8）说明股东长期未实缴出资的原因，注册资本缴纳是否符合公司法要求和公司章程约定；公司

注册资本未实缴期间，营运资金来源情况及其合法合规性；

（9）说明杭州睿红科技有限公司、杭州屹星多媒体软件有限公司、杭州定纬科技有限公司、杭州屹林技术开发有限公司是否曾经是公司的关联方，报告期内因注销导致关联关系消除，请公司补充说明上述公司注销的原因，报告期内是否存在未披露的关联交易；说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序；（10）说明公司的定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务的业务关系，是否相互独立或存在绑定关系；补充披露公司的核心竞争力；（11）结合外协服务采购的主要内容，补充说明公司涉及外协服务采购的细分业务、外协服务采购在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术；外协采购情况是否与同行业可比公司存在显著差异，是否符合行业惯例；报告期内外协金额大幅下降的原因及合理性；外协供应商是否需要具备专业资质或者保密资质，是否合法合规，公司存在外协是否违反与客户约定，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、会计师核查上述事项（1）至（6），对上述事项发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项（7）至（11），并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露或说明事项

(一) 对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；

1、盈利（收入、毛利率）补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”补充分析披露如下：

“

报告期内，公司核心业务定制化协同平台综合解决方案业务收入和运营维护业务收入、项目数量及项目单价变化情况如下表所示：

产品/服务	项目	2022 年度	2021 年度	2022 年较 2021 年变动比 例
		金额/数量	金额/数量	
定制化协同 平台综合解 决方案	项目收入（万元）	11,455.80	20,231.81	-43.38%
	项目数量（个）	196	184	6.52%
	项目平均收入（万元/ 个）	58.45	109.96	-46.84%
运营维护	项目收入（万元）	3,678.73	2,729.35	34.78%
	项目数量（个）	353	308	14.61%
	项目平均收入（万元/ 个）	10.42	8.86	17.60%

由上表可见，与 2021 年度相比，公司定制化协同平台综合解决方案业务在 2022 年度实现了客户数量和项目数量同比增长，2022 年项目总收入和项目平均收入下降相对较多。公司客户数量、项目数量、项目总价、项目单价的变化原因具体如下：

就客户数量的变化而言，2021 年、2022 年，公司定制化协同平台综合解决方案业务客户数量分别为 130 家、154 家，2022 年较 2021 年客户数量增长 18.46 个百分点，整体呈上升趋势。公司自设立至今已深耕电子政务行业 17 年，积累了深厚的行业理解。近年来，公司承担了多个重大数字政府项目建设任务，具有丰富的实施经验，与此同时积累了较为深厚的客户资源，在浙江省内具有较高认可度。在积极建设数字中国、电子政务行业方兴未艾的大环境下，公司定制化协同平台综合解决方案业务客户数量不断增长。

就项目数量的变化而言，2021 年、2022 年，公司定制化协同平台综合解决方案业务项目数量分别为 184 个、196 个，2022 年较 2021 年项目数量增长 6.52 个百分点，整体呈上升趋势。一方面客户数量增长带来了新的项目增加，另一方面公司持续关注老用户新需求，不断挖潜增效，为客户提供更完善、优质的服务。

就项目总收入而言，公司定制化协同平台综合解决方案主要服务于党政机关及事业单位用户，2021 年度总收入较高，一方面因执行并验收多个包含较高外购软硬件产品和软件开发等技术服务金额的杭州市国产化替代项目，因此部分项目投标报价较高、项目总收入也较高；另一方面 2022 年项目总收入下降主要受宏观经济和公共不利事件等因素影响，同行业可比公司政务信息化领域的收入规模普遍呈现下滑情况。

就项目平均收入而言，不同项目之间的定价机制、软件开发内容、实施难度与实施范围均存在较大差异，因此针对不同项目，公司投标报价也因此存在较大差异。2021 年收入排名前十的客户平均收入 8,398,384.70 元，2022 年收入排名前十的客户平均收入 5,459,739.16 元。整体而言，2022 年度国产化软硬件更新换代的浪潮接近尾声，客户对软硬件更替需求暂时减退，且公司战略逐步转向以软件开发为核心的定制化协同综合解决方案业务，因此在项目总收入有所下降但项目数量增长的情况下，项目平均收入有所下滑。

此外，受主要客户需遵循政府预算管理制度，较多集中在四季度验收等原因，2023 年 1-2 月客户数量和项目数量均相对较少，收入较低，这也是同行业公司普遍存在的情形。

综上，受上述因素影响，报告期各期定制化协同平台综合解决方案业务呈现出一定的波动状态。

2022 年较 2021 年公司运营维护服务收入增长 34.78%，项目数量增长 14.61%，项目平均收入增长 17.60%。运营维护业务增长的主要原因一是由于 2021 年及以前年度公司定制化协同平台综合解决方案验收项目较多，客户对配套运维服务的需求也相对较多，该部分运维服务在 2022 年确认收入 2,374.09 万元，构成了 2022 年公司运维服务收入的主要部分；此外，在巩固现有运维服务业务的基础上，基于在电子政务化领域的技术积累，凭借良好的口碑和优质的服务公司获得较高的市场认可度，运维服务产生增量收入，2022 年公司承接运维项目确认收入 1,069.74 万元，也使得 2022 年公司运维服务收入有所增加。

”

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4、其他事项”补充分析披露如下：

“

报告期内，公司核心业务定制化协同平台综合解决方案业务和运营维护业务的项目均价和单位成本变动情况如下：

产品/服务	项目	2022 年度	2021 年度	2022 年较 2021 年变动比 例
		金额/比例	金额/比例	
定制化协同 平台综合解 决方案	项目平均收入（万元）	58.45	109.96	-46.84%
	项目平均成本（万元）	33.79	72.39	-53.32%
	毛利率	42.19%	34.16%	-
运营维护	项目平均收入（万元）	10.42	8.86	17.60%
	项目平均成本（万元）	7.83	7.02	11.58%
	毛利率	24.85%	20.79%	-

由上表可见，2022 年较 2021 年公司定制化协同平台综合解决方案业务毛利率上升 8.03 个百分点，一方面是因 2021 年执行并验收杭州市多个国产化替代项目且该类项目外购软硬件产品占比较高，拉低了该类业务整体毛利率；另一方面 2022 年执行的部分项目如富阳区城市大脑“亲清在线”项目、富阳区数字驾驶舱建设项目和系统运用市场集成项目等可充分复用前期项目技术经验及成果，因为人力投入相对可控，毛利率相对较高。

2022 年较 2021 年公司运营维护业务毛利率上升 4.06 个百分点，主要原因系公司逐步合理安排运维人员，采取提升运维人员素质及熟练程度等措施，提升了运维效率，降低了运维成本。

”

2、偿债能力与流动性补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三） 偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”补充分析披露如下：

“

（1）资产负债率

2021 年末、2022 年末和 2023 年 2 月末，公司资产负债率分别为 63.71%、53.90%和 54.58%。2022 年末较 2021 年末资产负债率下降 9.81 个百分点主要系部分 2021 年度签署并预收款项的合同在 2022 年度完工验收并确认应收账款，使得 2022 年末较 2021 年末合同负债余额减少，应收账款余额增加等因素所致。公司经营积累导致资产规模增加也是资产负债率下降的主要原因之一。

.....

(3) 利息支出、利息保障倍数分析

2021 年、2022 年和 2023 年 1-2 月，公司利息支出分别为 307,723.66 元、244,306.76 元和 71,295.09 元，2021 年和 2022 年，利息保障倍数分别为 122.92 和 22.42。2021 年和 2022 年利息保障倍数较高，偿付利息能力较强，2023 年 1-2 月利息保障倍数低主要系利润总额下降较多所致。

公司资产流动性较好，具有良好的短期偿债能力，利息偿付能力较强，公司的流动性风险较低；同时，资产负债率相对较低，长期偿债能力也较好。

”

3、营运能力补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”补充分析披露如下：

“

报告期各期，公司应收账款周转率、总资产周转率呈下降趋势，主要与收入规模和资产规模减少有关；存货周转率呈下降趋势主要与营业成本规模减少和存货余额增加有关。

2021 年度和 2022 年度，公司应收账款周转率、存货周转率、总资产周转率处于合理范围，资产流动性较好。其中，2021 年、2022 年公司应收账款周转率分别为 13.84 和 6.43，应收账款管理情况良好，回款能力较强。截止报告期末，公司的应收账款账龄在一年以内占比较高，应收账款整体质量较高。2021 年、2022 年公司存货周转率分别为 2.41 和 1.59，公司存货余额略有增长使得存货周转率有所下降，但存货营运效率处于合理区间。2021 年、2022 年公司总资产周转率分别为 1.18 和 0.92，总资产周转率略有下降，但相对合理。

”

4、现金流量补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”补充分析披露如下：

“

（1）经营活动产生的现金流量

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 24,243.27 万元、13,610.19 万元和 1,246.66 万元；营业收入金额分别为 24,622.36 万元、15,737.53 万元和 1,433.36 万元，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入基本匹配，报告期内公司与客户和供应商的结算政策基本保持稳定，差额部分主要系回款不及预期所致，随着重大不利事件影响逐渐消除，预计回款情况将逐渐好转，综上，销售回款符合公司经营实际情况。

（3）筹资活动产生的现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-877.96 万元、-1,034.76 万元和 542.45 万元，公司筹资活动产生的现金流量主要来自于银行借款、支付借款本金及利息、分配股利等。2021 年度、2022 年度，公司筹资活动产生的现金流量净额为负主要系公司分配股利和偿还借款利息所致，2021 年 1 月公司分配股利 589.20 万元，2022 年 1 月分配股利 6,500.00 万元，分配股利是 2021 年度、2022 年度公司筹资活动产生的现金流量净额为负的主要原因。

”

（二）补充说明：①公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异；②结合公司自身销售团队及采购销售服务商的情况，说明销售费用与收入规模及变动情况是否匹配、销售费用率与可比公司是否存在差异、公司是否存在商业贿赂情形；③研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确；④研发投入的材料使用后是否可收回再利用，如是，补充说明相关会计处理；⑤是否存在研发样品对外销售的情况，如是，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

1、公司期间费用率与可比公司对比

（1）销售费用率

报告期内公司与可比公司销售费用率如下表所示：

单位：%

公司名称	2023 年 1 月—2 月	2022 年度	2021 年度
南威软件	16.41	6.14	6.36
科创信息	32.89	8.64	8.13
汉鑫科技	12.50	6.15	2.50
瑞成信息	17.27	10.61	6.32

注：上表 2023 年 1 月—2 月列可比公司数据为 2023 年第一季度数据

报告期内，公司销售费用率与同行业公司相比处于平均水平。2022 年度销售费用率略有偏高主要系 2022 年度公司营业收入下降较多所致。

（2）管理费用率

报告期内，公司与可比公司管理费用率如下表所示：

单位：%

公司名称	2023 年 1 月—2 月	2022 年度	2021 年度
南威软件	46.13	19.20	19.11
科创信息	32.98	15.91	16.97
汉鑫科技	35.36	23.22	11.22
瑞成信息	19.17	12.12	6.91

注：上表 2023 年 1 月—2 月列可比公司数据为 2023 年第一季度数据

报告期内，公司管理费用率与同行业公司相比偏低，主要系公司对管理费用控制较好，各项明细费用支出均经过严格审批。

（3）财务费用率

报告期内，公司与可比公司财务费用率如下表所示：

单位：%

公司名称	2023 年 1 月—2 月	2022 年度	2021 年度
南威软件	-3.04	-1.68	-2.24
科创信息	1.78	-0.37	-0.19
汉鑫科技	-0.13	-0.94	0.69
瑞成信息	0.49	0.15	0.07

注：上表 2023 年 1 月—2 月列可比公司数据为 2023 年第一季度数据

报告期内，公司财务费用率与同行业公司相比处于合理水平。

（4）研发费用率

报告期内公司与可比公司研发费用率如下表所示：

单位：%

公司名称	2023 年 1 月—2 月	2022 年度	2021 年度
南威软件	17.70	7.38	7.26

科创信息	44.23	8.73	9.04
汉鑫科技	13.39	11.36	5.17
瑞成信息	17.23	12.15	6.62

注：上表 2023 年 1 月—2 月列可比公司数据为 2023 年第一季度数据

报告期内，公司销售费用率与同行业公司相比基本处于平均水平。

2、结合公司自身销售团队及采购销售服务商的情况，说明销售费用与收入规模及变动情况是否匹配、销售费用率与可比公司是否存在差异、公司是否存在商业贿赂情形。

（1）公司销售费用与收入规模及变动的匹配情况、销售费用率与可比公司对比情况

公司结合自身客户、业务类型组建了优秀的销售团队。与其他行业销售团队不同，公司的销售人员对政务信息化所需的技术、行业发展趋势、客户最新的诉求要有深入的了解，需要长时间跟踪客户的诉求，并且持续跟进客户对外的招投标、直接销售等动向。同时，由于公司终端客户为政府部门及相关事业单位，因此对销售团队持续服务客户的稳定性要求也较高。受客户数量增多及上述业务特点，公司销售团队人员数量规模相对较为稳定，报告期内，2021 年度、2022 年度销售费用总额变动较小。

2022 年，由于宏观经济及公共不利事件等因素影响，客户验收放缓，导致收入规模降低；同时，公司主动承担社会责任并未严格精简销售人员，导致销售费用并无明显波动。因此 2022 年度收入下降的同时销售费用率略有上升与公司实际情况相符。此外，公司业务具有季节性特点，由于在年初确认收入的项目相对较少，但销售人员薪酬等费用各月相对稳定，导致公司 2023 年 1-2 月销售费用率较高，这也是软件行业普遍存在的情况。

公司与可比公司销售费用率对比情况详见本题第 2 问之“1、公司期间费用率与可比公司对比”之“（1）销售费用率”之披露。公司销售费用率与同行业可比公司相比处于平均水平，不存在重大差异。

（2）公司是否存在商业贿赂情形

公司已建立健全防范商业贿赂的内部制度建并且得到有效执行，报告期内，公司不存在商业贿赂、变相商业贿赂等情况。具体分析详见第六题第 4 问之“是否存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况”之回复。

3、研发费用内控制度、跟踪管理系统建立情况及研发费用的归集情况

公司已制定《研发管理内控制度》，明确了研发流程及审批、职责分工、研发计划及立项、研发及技术人员管理、研发费用归集及后续管理等内容，据此对公司员工研发活动进行指引和约束。公司已建立《资金内控管理制度》，对各部分费用实行预算管理，对费用支出实行事前、事中、事后控制，财务核算部以审批通过的费用预算为支付依据，预算内及预算外支出需严格执行用款审批权限的规定；各部门负责人负责管理和审核本部门的各项费用支出，管理效果将作为绩效考核的重要内容；财务中心负责各单位各类费用的事前预算审批汇总、事中控制、事后分析工作，负责依据本办法审核各类费用是否符合标准。公司根据上述制度对研发活动产生的支出进行审批、追踪以及费用归集。

公司已建立健全了研发费用的内控制度和项目跟踪管理体系。

研发投入归集的内容主要包括研发人员人工费用、材料费、折旧及摊销以及其他费用等。公司根据《企业会计准则》和内控制度的有关规定，明确了研发费用范围和标准，具体核算内容和核算依据如下：

费用项目	核算内容	核算依据
人工费用	研发人员的人工支出，包括研发人员的工资、奖金、社保及公积金等，依据具体项目工时按照研发项目归集	工时表
材料费	研发项目发生的原材料、辅助材料等直接材料领用，按照具体使用项目归集	研发领料出库单
折旧及摊销	研发项目使用的机器设备等固定资产的折旧费用及研发部门使用的软件等无形资产的摊销金额	折旧摊销计算表
其他费用	其他与研发活动直接相关的费用，包括差旅费、会议费、福利费、办公费等	费用报销单、发票等

公司建立了严格的研发费用核算制度，明确了研发费用支出范围和标准，按研发项目实施核算。公司严格按照研发费用用途、性质据实列支研发费用，与研发无关的费用不得在研发费用中列支；同时也建立了研发领料审批程序以及其他各项费用审批程序。公司的研发相关内控制度健全并有效执行，确保了研发费用的独立核算，研发费用核算真实、准确、完整，不存在研发费用和其他成本、费用混同的情形。

公司不存在研发投入的材料回收再利用情形，不存在研发样品对外销售的情况。公司研发费用会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

(三) 补充披露公司应收账款逾期情况及应收账款期后收回情况，补充说明 2022 年公司营业收入下降、应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在无法收回风险，采取的具体措施，坏账准备计提的充分性；

1、应收账款逾期情况和期后回款情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”补充披露如下：

“

2023 年 2 月 28 日公司应收账款逾期情况及截至 2023 年 8 月 31 日的期后回款情况如下：

单位：万元

逾期金额	期后回款	期后回款占比
164.64	95.46	57.84%

注：应收账款逾期金额为超过合同约定的收款时间而未回款的金额。

2、应收账款期后回款情况

报告期末应收账款截至 2023 年 8 月 31 日的回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 2 月 28 日
应收账款余额	2,958.79
期后回款	1,161.93
已回款金额占期末应收账款余额的比例	39.27%

”

2、2022 年公司营业收入下降、应收账款大幅增加的原因及合理性

2022 年及 2021 年公司营业收入按客户类型分类如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
党政机关及事业单位客户	6,800.98	43.22%	18,439.19	74.89%
集成商客户（党政机关及事业单位终端客户）	8,640.43	54.90%	6,092.26	24.74%
企业终端客户	296.12	1.88%	90.91	0.37%
合计	15,737.53	100.00%	24,622.36	100.00%

2022 年及 2021 年公司应收账款及合同资产余额按客户类型分类如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
党政机关及事业单位客户	1,216.12	36.45%	1,042.42	43.21%
集成商客户（党政机关及事业单位终端客户）	1,901.96	57.00%	1,308.03	54.21%
企业终端客户	218.67	6.55%	62.24	2.58%
合计	3,336.75	100.00%	2,412.69	100.00%

公司 2022 年度公司直接来源于党政机关及事业单位的客户收入有所减少，来源于集成商客户但最终客户亦为党政机关及事业单位的收入相对增加。由于集成商客户的收款流程相较党政机关及事业单位直接客户的流程较长，导致 2022 年年末应收账款余额有所增加。

3、应收账款是否存在无法收回风险，采取的具体措施，坏账准备计提的充分性

从最终客户收入构成来看，报告期内公司超过 90%的收入来源于党政机关及事业单位的终端，其项目资金主要来源于财政预算资金，信用度较高，回款较有保障，无法回收风险较低。

报告期各期末，公司账龄在一年以上的应收账款占比分别为 5.56%、3.93% 和 2.41%，整体账龄结构较好。

公司根据对主要客户的信用状况分析，参考历史信用损失经验，结合公司当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，制定了公司的坏账准备政策。公司应收账款计提比例和同行业可比公司对比如下：

项目	南威软件	汉鑫科技	科创信息	申请挂牌公司
1 年以内	3.5（政府、事业单位组合） 5（企业单位组合）	5	5	5
1-2 年	10	10	10	20
2-3 年	20	30	20	50
3-4 年	50	50	50	100
4-5 年	80	80	80	100
5 年以上	100	100	100	100

由上表可见，公司各账龄段坏账计提比例与同行业可比公司计提比例差异不大。公司应收账款主要集中在一年内，对一年内应收账款计提的减值准备为 5%，与同行业可比公司一年内应收账款的计提比例基本相同，公司对 3 年以上应收账款坏账计提比例为 100%，坏账计提政策较为谨慎，坏账准备计提充分。

（四）补充说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例、确认金额是否均存在对应的销售合同、报告期及期后合同履约进展及收入确认情况；

公司主要为政企客户提供定制化协同平台综合解决方案，报告期各期定制化协同平台综合解决方案业务占收入的比例为 59.07%、72.79%和 82.17%。此类业务外购软件及硬件产品的成本较高，因此通常需要客户预付部分款项以减轻公司资金压力，由此导致公司合同负债余额较高。因定制化协同平台综合解决方案业务占比较高导致合同负债余额较高的情况符合业务特点及行业惯例。

公司收取的预付款均存在对应的销售合同，报告期末前十大项目期后合同履约进展及收入确认情况如下：

单位：元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同负债金额	合同履约进展	确认收入情况
1	衡阳市行政审批服务局	衡阳市“云绩效、云督查”数据平台政府采购项目	7,189,000.00	4,558,520.00	项目已初验	尚未确认
2	杭州市拱墅区数据资源管理局	拱墅区数据智控系统项目	3,997,100.00	2,050,000.00	项目开发中，还未验收	尚未确认
3	浙江移动信息系统集成有限公司	2021 拱墅区信息化基础服务与电子政务应用开发升级项目	3,164,000.00	1,879,433.96	项目已初验	尚未确认
4	中共杭州市富阳区委政法委	富阳区家庭和谐体系平台项目	2,295,000.00	1,836,000.00	已验收	2023.03
5	黄冈市人大常委会办公室	黄冈市智慧人大信息化建设项目	5,571,076.80	1,466,037.74	项目开发中，还未验收	尚未确认
6	浙江省专用通信局	政务数字化（二期）	1,620,000.00	1,460,000.00	已验收	2023.07
7	桐乡市政务服务和数据资源管理办公室	桐乡市政务服务和数据资源管理办公室桐乡市党政机关综合工作平台采购项目	3,750,000.00	1,345,541.54	已验收	2023.03
8	超越（浙江）信息产业有限公司	湖州市党政机关整体智治综合应用门户部署及维护项目	2,638,100.00	1,288,100.00	项目开发完成，未验收	尚未确认

序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同负债金额	合同履行进展	确认收入情况
9	中国民主建国会浙江省委员会	民建省委会民主党派整体智治平台项目	2,189,860.00	1,239,543.40	项目开发中，还未验收	尚未确认
10	中国电信股份有限公司衢州分公司	衢州市四维考评管理应用场景项目业务合作合同	2,154,480.00	1,219,516.98	项目已初验	尚未确认

（五）公司经营活动现金流量净额持续大额为负，与净利润不一致的具体原因及合理性分析

1、公司经营活动现金流量净额持续大额为负，与净利润不一致的具体原因
报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
净利润	-232.83	502.89	3,333.19
经营性现金流量净额	-1,458.20	-4,578.40	680.68
经营性现金流量净额与净利润差异	-1,225.37	-5,081.29	-2,652.51

报告期经营性现金流量净额与净利润存在较大差异，主要系公司经营过程中存货规模的变化及合同负债的下降所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
存货账面价值的增加额	710.87	577.22	-1,085.82
应收账款及合同资产账面价值增加额	40.34	924.06	548.01
应付职工薪酬的减少额	113.96	922.59	-648.71
合同负债的减少额	272.28	2,193.19	5,166.03
应交税费的减少额	79.22	524.09	-524.81
合计	1,216.67	5,141.15	3,454.70

（1）2021 年度差异分析

2021 年，公司经营性现金流量净额低于净利润 2,652.51 万元，主要原因是公司 2020 年受承接国产化替代项目影响，国产化替代项目为定制化协同平台综合解决方案业务，此类业务外购软件及硬件产品的成本较高，因此公司报告期前的预收款较高，2020 年末合同负债余额为 11,231.01 万元，随着 2021 年国产化替代项目的逐步验收，公司合同负债发生大幅下降；2021 年公司较 2020 年

增加较大，存货余额增加较大；2021 年公司业务收入较高，员工奖金计提金额以及应交税费较高，此两项金额在 2021 年计提但未实际支付，因此并未导致经营性现金流量流出。

（2）2022 年度差异分析

2022 年，随着其他定制化协同平台综合解决方案业务的验收和业务规模的整体减小，公司合同负债发生进一步下降，对经营性现金流量净额影响较大；2021 年计提的员工奖金和应交税费在 2022 年进行了实际支付，导致经营性现金流出较大；2022 年公司集成商客户较 2021 年占比增加，集成商客户付款链条较长，因此应收账款及合同资产账面价值发生增加。

（3）2023 年 1 至 2 月差异分析

2023 年 1 至 2 月，主要受行业普遍特征和党政机关客户验收规律影响，1 至 2 月验收项目较少，在实施项目成本增加导致存货账面价值发生较大增加。

2、同行业可比公司经营活动现金流量净额与净利润对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2023 年 1-2 月	2022 年度	2021 年度
南威软件	净利润	-2,177.78	15,195.53	14,774.14
	经营活动现金流量净额	-23,531.84	4,861.59	-15,105.36
	差异金额	-21,354.05	-10,333.94	-29,879.50
汉鑫科技	净利润	243.22	-1,168.09	4,841.02
	经营活动现金流量净额	568.77	-8,653.19	7,817.75
	差异金额	325.55	-7,485.09	2,976.73
科创信息	净利润	-2,089.99	2,378.43	3,837.37
	经营活动现金流量净额	-9,202.40	-9,323.99	-3,433.33
	差异金额	-7,112.41	-11,702.42	-7,270.70
申报挂牌公司	净利润	-232.83	502.89	3,333.19
	经营活动现金流量净额	-1,458.20	-4,578.40	680.68
	差异金额	-1,225.37	-5,081.29	-2,652.51

注：由于上市公司未单独披露 2023 年 1-2 月数据南威软件、汉鑫科技、科创信息 2023 年 1 月-2 月数据实际列示为 2023 年一季度数据。

由上表可见，经营活动现金流量净额与净利润不一致的情况为公司所处行业普遍存在的现象，公司经营活动现金流量净额与净利润不一致的情形与同行业公司相比不存在重大差异。

（六）补充说明报告期各期公司交易性金融资产核算的具体内容，涉及的具体银行及产品，是否存在无法收回风险；

报告期内，公司交易性金融资产系银行理财产品，公司根据账面资金余额及资金使用安排确定用于购买银行理财产品的闲置资金金额，既保证了公司日常经营开支和研发项目资金需求，又提高了闲置资金利用率，增加了投资收益，具体情况如下：

单位：元

理财产品名称	金融机构	产品类型	产品净值	购买日	赎回日
乐惠天天盈开放净值型人民币理财产品	杭州联合农村商业银行	开放式非保本浮动收益型	34,159,560.42	2021年9-12月	2022年1-9月
工银超短期法人人民币理财产品	中国工商银行	开放式非保本浮动收益型	8,950,000.00	2021-12-10	2022年3-8月
“工银同利”系列随心E人民币理财产品	中国工商银行	开放式非保本浮动收益型	38,000,000.00	2021年12月	2022年2-4月
杭州银行添利宝结构性存款产品	杭州银行	封闭式非保本浮动收益型	10,000,000.00	2022-12-30	2023-1-9
招银理财招赢日日鑫现金管理类理财计划	招商银行	开放式非保本浮动收益型	15,000,000.00	2022-12-21	2023-1-9
工银理财法人“添利宝2号”净值型理财产品	中国工商银行	开放式非保本浮动收益型	920,000.00	2023-1-17	2023-4-20
“幸福99”新钱包开放式银行理财计划	杭州银行	开放式非保本浮动收益型	10,000,000.00	2023-1-12	2023年3-4月

由上表可见，报告期各期，公司交易性金融资产核算内容均为购买理财产品，涉及的具体银行包括杭州联合农村商业银行、中国工商银行、杭州银行和招商银行，不存在无法收回的风险。

（七）补充说明公司报告期内大量自主研发项目的具体情况（包括但不限于研发进度、成果转化情况、与公司知识产权取得情况的匹配性等），与公司主营业务的相关性及在业务开展中的具体应用情况

公司专注于政务信息化领域，以定制化协同平台软件开发服务为核心，为政企客户提供定制化协同平台综合解决方案、运维服务及软硬件产品的销售服务。根据各项业务的技术特点，公司研发项目主要为“定制化协同平台综合解决方案”业务服务。同时，出于提前布局政务信息化领域的大数据、AI 智能等新技术，公司前瞻性地进行了自主研发，储备了一些前沿技术与未来可能应用的模块。

从研发方向来看，公司已经形成了两大核心平台，即“蔚蓝‘未来’办公平台”和“知行数据智能平台”，上述平台既属于公司的通用平台，也是公司核心技术的重要体现，所具备的模块化组件可广泛用于“定制化协同平台综合解决方案”中的定制化协同平台开发业务。因此，从研发模块归属来看，大多数研发项目隶属于上述两个通用平台子模块，起到不断补充完善的作用。

报告期内，各研发项目的研发进度、成果转化情况及实际应用情况如下表所示：

序号	研发项目	截至报告期末研发进度	成果转化情况	隶属技术平台	主要应用方向
1	瑞成低代码开发平台研发项目	研发完毕	瑞成蔚蓝无代码低代码平台软件 V1.0	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
2	瑞成商用密码服务平台研发项目	研发完毕	瑞成商用密码服务平台软件 V1.0	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
3	瑞成消息中心服务系统研发项目	研发完毕	瑞成消息服务中心平台软件 V2.0	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
4	瑞成人工智能服务平台研发项目	研发完毕	瑞成智能标签服务平台软件 V1.0	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
5	瑞成数据处理服务平台研发项目	研发完毕	瑞成人大数据仓系统软件 V1.0	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
6	富瑞供应链管理项目	研发完毕	形成自有技术，具备独立功能模块的储备产品	-	暂未应用，储备类技术
7	富瑞人事信息管理系统项目	研发完毕	形成自有技术，独立功能模块的储备产品	-	暂未应用，储备类技术
8	瑞翔智能教育平台项目	研发完毕	形成自有技术，具备独立功能模块的储备产品	-	暂未应用，储备类技术
9	瑞翔智能易充 APP 项目	研发完毕	形成自有技术，具备独立功能模块的储备产品	-	暂未应用，储备类技术
10	瑞成数字化协同办公系统（标准版）	研发完毕	瑞成蔚蓝协同办公平台软件 V1.0	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
11	瑞成应用工厂服务系统	研发完毕	形成自有技术，具备独立功能模块的储备产品	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
12	瑞成零信任认证系统	研发完毕	瑞成统一认证服务平台软件 V3.0	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
13	瑞成信息报送管理系统	研发完毕	形成自有技术，具备独立功能模块的储备产品	-	定制化协同平台综合解决方案

序号	研发项目	截至报告期末研发进度	成果转化情况	隶属技术平台	主要应用方向
14	瑞成知识库服务系统	研发完毕	瑞成写作大脑系统软件 V1.0	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案
15	瑞成接口自定义及开放管理系统	研发完毕	瑞成微门户配置管理平台软件 V1.0	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案
16	富瑞大数据目录元数据管理系统	研发完毕	瑞成大数据仓系统软件 V1.0	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案
17	富瑞数据治理系统	研发完毕	富瑞大数据智能报表服务系统 V1.0	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案
18	电报服务系统	研发完毕	形成自有技术，具备独立功能模块的储备产品	-	定制化协同平台综合解决方案
19	瑞翔痕迹保留服务系统	研发完毕	形成自有技术，具备独立功能模块的储备产品	-	定制化协同平台综合解决方案
20	数据可视化分析系统	研发完毕	一键通“头鹰”驾驶舱平台 V1.0	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案
21	瑞云一体化智能化公共数据平台系统	研发完毕	形成自有技术，具备独立功能模块的储备产品	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案
22	统一代办管理系统	研发完毕	形成自有技术，具备独立功能模块的储备产品	蔚蓝“未来”办公平台	政务信息化解决方案
23	瑞成代码托管服务平台	正在研发	-	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
24	瑞成档案系统单机信创版	正在研发	-	-	定制化协同平台综合解决方案
25	瑞成知识服务系统	正在研发	-	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案
26	瑞成必达邮电子邮件系统	正在研发	-	-	政务信息化解决方案
27	瑞成智能模型训练管理平台	正在研发	-	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案
28	富瑞蔚蓝助手系统	正在研发	-	蔚蓝“未来”办公平台	定制化协同平台综合解决方案
29	瑞翔数字资产管控平台	正在研发	数智维电子政务运维管理系统 V1.0 (阶段性研发成果)	-	运维服务业务
30	瑞翔智能研判系统	正在研发	-	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案

序号	研发项目	截至报告期末研发进度	成果转化情况	隶属技术平台	主要应用方向
31	瑞智电子表决系统	正在研发	瑞成数字会议系统软件 V1.0 (阶段性研发成果)	-	定制化协同平台综合解决方案
32	瑞成智能检索	正在研发	-	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案
33	瑞云政务文本校对	正在研发	-	知行数据智能平台	定制化协同平台综合解决方案

注：上述表中的研发项目均为独立子项目模块，其隶属上层的“蔚蓝‘未来’办公平台”、“知行数据智能平台”仍处于持续研发过程中。

公司研发项目与公司主营业务具有相关性，目前多数研发成果已在业务开展中得到具体应用。

（八）说明股东长期未实缴出资的原因，注册资本缴纳是否符合公司法要求和公司章程约定；公司注册资本未实缴期间，营运资金来源情况及其合法合规性；

1、股东长期未实缴出资的原因，注册资本缴纳是否符合公司法要求和公司章程约定

公司曾于 2018 年 7 月将注册资本由 500.00 万元增至 3,000.00 万元，又于 2020 年 12 月将注册资本增至 6,000.00 万元，在此期间，股东未足额缴纳注册资本，主要原因系：（1）注册资本未实缴期间，公司经营状况良好，资金较为充足，日常经营所得能够满足公司的营运资金需求；（2）股东考虑资金的利用率和灵活性，并结合自身资金规模、公司实际经营情况，按公司需求于 2020 年 12 月至 2022 年 3 月期间陆续进行注册资本实缴；（3）未实缴出资并未违反法律法规的规定和公司章程的约定。

根据有限公司阶段《公司章程》（2020 年 12 月 8 日修订）的规定，股东宋林、金征雷应在 2028 年 8 月 1 日前足额缴纳认缴注册资本，其余股东应在 2040 年 12 月 31 日前足额缴纳认缴注册资本。截至 2022 年 3 月 17 日，各股东已按约定出资比例、出资金额履行了注册资本的实缴出资义务，符合《公司章程》约定。

根据上述《公司章程》（2020 年 12 月 8 日修订）及修订时有效的《公司法》（2018 年修订版）第二十六条及第二十八条相关规定，有限责任公司的注册资本为在公司登记机关登记的全体股东认缴的出资额，股东应当按期足额缴纳公

公司章程中规定的各自所认缴的出资额。因此，《公司法》中只要求股东按时缴纳认缴的出资额，未要求立即实缴注册资本。公司股东按约定实缴注册资本符合《公司法》的规定。

综上所述，股东在 2018 年 7 月至 2022 年 3 月期间未实缴注册资本具有商业合理性，同时注册资本缴纳符合《公司法》要求和《公司章程》的约定。

2、公司注册资本未实缴期间，营运资金来源情况及其合法合规性

在公司部分注册资本未实缴期间即 2018 年 7 月至 2022 年 3 月期间，公司的营运资金来自部分股东的部分出资、银行借款及自身经营积累所得，资金的来源合法合规。

综上，公司股东注册资本缴纳符合公司法要求和公司章程约定，未全部实缴期间营运资金来源合法合规。

（九）说明杭州睿红科技有限公司、杭州屹星多媒体软件有限公司、杭州定纬科技有限公司、杭州屹林技术开发有限公司是否曾经是公司的关联方，报告期内因注销导致关联关系消除，请公司补充说明上述公司注销的原因，报告期内是否存在未披露的关联交易；说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序

1、杭州睿红科技有限公司、杭州屹星多媒体软件有限公司、杭州定纬科技有限公司、杭州屹林技术开发有限公司是否曾经是公司的关联方，报告期内上注销的原因，报告期内是否存在未披露的关联交易

杭州睿红科技有限公司、杭州屹星多媒体软件有限公司、杭州定纬科技有限公司、杭州屹林技术开发有限公司等四家公司在报告期内曾经是公司的关联方，报告期内注销的原因如下：

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	注销原因
1	杭州睿红科技有限公司	公司董事邱光球控股并担任执行董事兼总经理的企业	计算机软硬件销售业务	业务量小，实际未达预期
2	杭州屹星多媒体软件有限公司	公司实际控制人宋林父亲宋杰成控制的企业	多媒体制作业务	业务量小，实际未达预期
3	杭州定纬科技有限公司	公司实际控制人宋林控制并担任执行董事兼总经理的企业	计算机软硬件销售业务	业务量小，实际未达预期
4	杭州屹林技术开发	公司实际控制人宋林控	开发档案管理软	业务量小，实际未

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	注销原因
	发有限公司	制并担任监事的企业	件产品业务	达预期

针对上述关联方、关联方变化及关联交易，公司已在《公开转让说明书》的“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”中披露。除《公开转让说明书》已披露的关联交易外，报告期内不存在其他未披露的关联交易。

2、公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序

（1）公司对关联交易制定的相关制度

有限公司阶段，《公司章程》未明确关联交易的审批程序及决策权限，公司仅按照日常经营决策程序来审批相关事项，不违反当时有效的《公司章程》。有限公司整体变更设立股份公司后，公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等一系列规范公司运营的规章制度，进一步完善了公司的内部治理。

公司相关制度对关联交易、关联担保、资金占用的具体程序进行了规定，主要内容如下：

序号	规定	内容
1		关联交易、关联担保、资金占用事项的审议标准
1.1	《公司章程》	第三十六条 公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。 公司控股股东及实际控制人对公司和公司其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的权益。 第三十八条 公司提供担保的，应当提交公司董事会审议；符合下列情形之一的，还应当提交股东大会审议： （一）单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产百分之十（10%）的担保； （二）公司及公司控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产的百分之五十（50%）以后提供的任何担保；

序号	规定	内容
		(三) 为资产负债率超过百分之七十(70%)的担保对象提供的担保; (四) 按照担保金额计算,连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的百分之三十(30%); (五) 对股东、实际控制人及其关联方提供的担保过 5000 万元; (六) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 5000 万元。 以上所称“公司及公司控股子公司的对外担保总额”是指包括公司对控股子公司担保在内的公司对外担保总额与公司控股子公司对外担保总额之和。 第三十九条 公司与关联人拟发生的关联交易达到以下标准之一的,除应当及时披露外,还应当提交股东大会审议: (一) 公司与关联方发生的成交金额(提供担保除外)占公司最近一期经审计总资产 5%以上且超过 3000 万元的交易; (二) 占公司最近一期经审计总资产 30%以上的交易。 第一百零二条 董事会审议以下事项: (一) 关联交易 公司与关联方拟发生的关联交易达到以下标准之一的,除应当及时披露外,还应当提交董事会审议: 1.公司与关联自然人发生的成交金额在 50 万元以上的关联交易; 2.与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产 0.5%以上的交易,且超过 300 万元。 (四) 审议所有的对外担保、对外财务资助事项。 公司应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限,建立严格的审查和决策程序;重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审,并报股东大会批准。
1.2	《关联交易管理制度》	第十九条 公司与关联人拟发生的关联交易达到以下标准之一的,除应当及时披露外,还应当提交董事会审议: (一) 公司与关联自然人发生的成交金额在 50 万元以上的关联交易; (二) 与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产 0.5%以上的交易,且超过 300 万元。 公司与关联人拟发生的关联交易达到以下标准之一的,除应当及时披露外,还应当提交股东大会审议: (一) 公司与关联方发生的成交金额(提供担保除外)占公司最近一期经审计总资产 5%以上且超过 3000 万元的交易; (二) 占公司最近一期经审计总资产 30%以上的交易。
2	关联交易、关联担保、资金占用事项的决策程序	
2.1	《公司章程》	第七十五条 股东大会审议关联交易事项时,关联股东不参加表决,其所代表的股份不计入该表决有效票总数内。股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。 关联股东的回避和表决程序为: (一) 董事会应依据相关法律、行政法规和部门规章的规定,对拟提交股东大会审议的有关事项是否构成关联交易做出判断,在作此项判断时,股东的持股数额应以工商登记为准; (二) 如经董事会判断,拟提交股东大会审议的有关事项构成关联交易,则董事会

序号	规定	内容
		应书面通知关联股东，并就其是否申请豁免回避获得其书面答复； （三）董事会应在发出股东大会通知前完成以上规定的工作，并在股东大会通知中对此项工作的结果通知全体股东； （四）股东大会对有关关联交易事项进行表决时，在扣除关联股东所代表的有表决权的股份数后，由出席股东大会的非关联股东按本章程的规定表决。 （五）如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得有权部门的同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议中作详细说明。 参与股东大会的股东均与审议的交易事项存在关联关系的，全体股东无需回避。 第一百一十二条 董事与董事会会议决议涉及事项有关联关系的，应当回避表决，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。
2.2	《关联交易管理制度》	第二十五条 公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。 该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会会议的非关联董事人数不足三人的，公司应当将交易提交股东大会审议。 第二十六条 公司股东大会审议关联交易事项时，关联股东应当回避表决，也不得代理其他股东行使表决权。 第二十七条 公司监事会应当对关联交易的审议、表决、披露、履行等情况进行监督并在年度报告中发表意见。
2.3	《董事会议事规则》	第十三条 委托和受托出席董事会会议应当遵循以下原则： （一）在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托； 第二十条 出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决： （一）《公司章程》和《关联交易决策制度》规定董事应当回避的情形； （二）董事本人认为应当回避的情形； （三）《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。 （四）法律、行政法规及其他规范性文件规定的董事应当回避的情形。 在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。
2.4	《股东大会议事规则》	第三十条 股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有效表决权的股份总数。

（2）公司对关联交易履行的具体审议程序

公司依照股份公司的关联交易审议程序对 2021 年度、2022 年度及 2023 年度 1-2 月份的关联交易事项进行了补充确认，具体如下：

届次	召开时间	议案	关联交易事项	回避情况	表决情况
第一届董事会第四次会议	2023年5月6日	关于《确认公司最近两年一期关联交易》的议案	关联采购、关联担保、关键管理人员薪酬	董事宋林回避表决	非关联董事4票同意、0票反对、0票弃权
第一届监事会第四次会议	2023年5月6日	关于《确认公司最近两年一期关联交易》的议案	关联采购、关联担保、关键管理人员薪酬	全体监事无需回避	全体监事5票同意、0票反对、0票弃权
2023年第二次临时股东大会	2023年5月22日	关于《确认公司最近两年一期关联交易》的议案	关联采购、关联担保、关键管理人员薪酬	关联股东宋林回避表决	非关联股东5票同意、0票反对、0票弃权

综上所述，公司的关联交易、关联担保、资金占用等事项已经由公司董事会、监事会、股东大会审议通过，公司的决策程序、回避表决情况均符合《公司法》《公司章程》等规定，不存在未履行审议程序的情形。

（十）说明公司的定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务的业务关系，是否相互独立或存在绑定关系；补充披露公司的核心竞争力

1、定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务的业务关系

公司定制化协同平台综合解决方案包括软件开发及软硬件集成业务，其中软件开发处于核心地位，也是整个政务信息化领域技术含量最高、最关键的业务环节；运维服务是在提供定制化协同平台综合解决方案后或单独为客户提供健康稳定、安全高效的技术支持和维护服务，能够为公司带来较为稳定的现金流。

公司上述两项业务互相促进、互相补充、协同发展。一方面，公司为客户提供定制化协同平台综合解决方案时，对项目设计方案、集成模块、软件使用等方面更熟悉，客户一般会将后续一段期间的运维服务交由公司完成；另一方面，高质量运维服务可促进公司深入了解客户的需求动态，为未来获取客户的新订单提供助力。

因此，定制化协同平台综合解决方案与运维服务既可以独立开展，单独获得客户的合同订单；也存在获取定制化协同平台综合解决方案业务时，根据客户招标、商务谈判的约定提供一定期限的运维服务，但两者并非强制绑定，主要是基于客户需求而定。

2、补充披露公司的核心竞争力

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（二）公司的市场地位及竞争优势”之“2、公司竞争优势与核心竞争力”部分补充披露公司的核心竞争力如下：“

2、公司竞争优势与核心竞争力

经过多年的技术创新与积累，公司拥有协同应用一体化平台技术、零代码/低代码一站式开发运维技术、数据综合治理技术、基于 AI 的自然语言处理技术、国产化“信创”替代及跨平台适配兼容技术等五大类核心技术体系，是国家级高新技术企业、被浙江省经济和信息化厅评为 2023 年第一批浙江省专精特新中小企业、被浙江省科学技术厅评为省级高新技术企业研究开发中心，已开发完成 100 余项软件著作权，具有较强的竞争优势与核心竞争力。具体体现在如下方面：

（1）公司具备核心定制化协同平台软件的开发技术与能力

在公司各项业务中，定制化协同平台综合解决方案是最重要的业务部分，而其中最核心环节、最关键的模块是定制化协同平台软件的开发。由于客户类型、功能需求等存在差异，同时需要搭配的第三方软件种类多、搭配的硬件设备有移动端、PC 端等多个类型，而公司开发的定制化软件作为连接上述软硬件、实现客户多种需求的中枢，其开发难度大、对技术水平要求高。

现阶段，公司已成功实施众多标杆性项目，开发了多类型政府客户的定制化协同平台，积累了“协同应用一体化平台技术”、“零代码/低代码一站式开发运维技术”、“数据综合治理技术”、“基于 AI 的政务信息处理技术”、“国产化‘信创’跨平台适配兼容技术”等五大核心技术体系，不仅能实现定制化协同平台软件的有效开发，还能借助积累的模块化组件、零代码/低代码等技术，实现快速开发交付，体现了公司的技术实力与核心竞争力。

（2）定制化协同平台综合解决方案业务与运维服务的互补优势

公司在定制化协同平台综合解决方案与运维服务领域实施了众多优秀案例，并能够将两者进行有机的统筹，共同促进公司的业务发展。一方面，公司为客户提供定制化协同平台综合解决方案时，对项目设计方案、集成模块、软件使用等方面更熟悉，客户一般会后续一段期间的运维服务交由公司完成；另一方面，高质量运维服务可促进公司深入了解客户的需求动态，为未来获取客户的新订单提供助力。

公司同时具备实施上述两项业务的能力，并能将两者进行有机的统筹，实现两项业务的协同发展。

（3）自主研发创新能力

公司在长期的项目实施过程中总结实施难点、痛点，结合主流技术框架，自主研发多项核心技术，并已形成 100 余项软件著作权，具有较为丰富的技术储备。近年来，公司响应数字政府建设号召、总结政务信息化行业经验，正式推出了具有自主知识产权的“蔚蓝‘未来’办公平台”、“知行数据智能平台”，具有高扩展性、快速迭代能力，为公司实施提供可靠保障。此外，公司基于基础技术能力开发了多项标准化“信创”应用产品，如“瑞云办公助手”、“瑞云网盘”、“瑞图扫描软件”等，已有较高的成熟度。持续自主研发创新为公司长远发展奠定了良好的技术基础，是公司竞争力的核心来源。

（4）客户资源、品牌效应优势

公司自 2006 年设立开始，专注于电子政务业务，近年来实施了浙江省内多个重大数字政府建设项目，如杭州市淳安县智慧协同办公系统建设项目、西湖“城市大脑”数字驾驶舱项目、衡阳市“云绩效云督查平台”建设项目（一期）、杭州市临安区“民呼我为”双线“三服务”智理系统、杭州市淳安县“两山银行”数字化改革项目、杭州市拱墅区政商“亲清在线”平台项目等在行业内具有较高知名度的数字政府建设项目，在浙江省内具有较高认可度，积累了一定的客户资源区域，品牌效应逐步显现。

（5）行业理解、实施经验、快速交付优势

公司自设立至今已深耕电子政务行业 17 年，积累了深厚的行业经验；近年来，公司承担了浙江省内一系列标杆项目建设，具有丰富的实施经验；“蔚蓝‘未来’办公平台”与“知行数据智能平台”通用平台以“低代码开发平台”、“流程可视化设计及工作引擎应用平台”为基础，以低代码特性与流程可视化特性简化了开发流程，可以适配各类政务信息化需求，现场实施人员仅需调用平台提供的模块化应用组件并加以少量二次开发即可实现客户的需求，大幅缩短开发时间，具有快速交付能力。

综上所述，公司具有深厚的行业理解、丰富的实施经验、具备快速交付能力，形成行业理解、实施经验、快速交付优势。

（6）数字政府建设先发优势

数字政府阶段的政务信息化建设具有政务协同、数据协同、数据服务于政务的鲜明特征。公司长期进行政务信息化建设，密切关注行业发展趋势，及时响应数字政府建设趋势；2016 年瑞成大数据平台 2.0 上线，公司正式推出区域数据中心全栈系统产品；2021 年度，公司推出“蔚蓝‘未来’办公平台”、“知行数据智能平台”通用平台；相比同行业竞争者而言，公司在架构上较早切合了数字政府建设模式，具有数字政府建设先发优势。”

（十一）结合外协服务采购的主要内容，补充说明公司涉及外协服务采购的细分业务、外协服务采购在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术；外协采购情况是否与同行业可比公司存在显著差异，是否符合行业惯例；报告期内外协金额大幅下降的原因及合理性；外协供应商是否需要具备专业资质或者保密资质，是否合法合规，公司存在外协是否违反与客户约定，是否存在纠纷或潜在纠纷。

1、结合外协服务采购的主要内容，补充说明公司涉及外协服务采购的细分业务、外协服务采购在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术

公司主要从事定制化协同平台综合解决方案、运维服务及软硬件产品销售等三项业务，隶属于“信息传输、软件和信息技术服务业”，与生产制造类企业常规的外协加工零部件等产品不同，公司主要对外采购技术服务、软硬件产品等。

公司对外采购的主要内容、所处环节详见本问询回复第 3 题“关于主要客户和供应商。报告期内公司外购产品较多；主要供应商普遍体量较小，存在注册资本较少或未缴足情形；存在客商重合情形”部分。

公司最核心的业务是定制化协同平台综合解决方案中涉及的软件开发业务，也是整个政务信息化领域技术含量最高、最关键的业务环节，该部分由公司自主开发完成。公司对外采购技术服务部分不属于核心业务或关键技术，处于非核心地位。公司将非核心业务、非关键环节及附加值较低的模块对外采购，主要原因系：（1）为了提升项目收益率、提高交付效率、缩短实施周期，保证现有员工更好地聚焦核心的定制化软件开发业务及核心项目的运维服务；（2）部

分客户对完工时间要求紧张，同时由于客户原有系统接口对接需要的制约，公司将部分工作量大且附加值较低的适配类改造模块对外进行采购；（3）根据行业惯例进行专业化分工，可以增加用工的灵活度，提高项目实施效率，更好地满足客户需求。

综上，公司对外采购技术服务部分不属于核心业务或关键技术，处于业务中的非核心地位、非核心环节。

2、对外采购情况是否与同行业可比公司存在显著差异，是否符合行业惯例

公司主要从事政务信息化业务，隶属于“信息传输、软件和信息技术服务业”，同行业公司各自在各自申报上市报告期亦存在类似采购技术服务的情形。具体情况如下：

单位：万元

可比公司外购技术服务金额及占营业成本的比例						
项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汉鑫科技 (837092.BJ)	1,078.61	6.56%	729.05	4.60%	1,578.39	15.83%
项目	2017 年 1-6 月		2016 年度		2015 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
科创信息 (300730.SZ)	340.67	8.76%	3,055.94	18.86%	2,632.27	18.82%
项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
致远互联 (688369.SH)	2,050.58	36.49%	5,621.60	44.17%	5,176.87	51.38%
项目	2022 年度		2021 年度		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大汉软件 (已过会)	3,236.80	21.71%	3,107.82	27.19%	3,548.00	34.60%
瑞成信息	2023 年 1-2 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
瑞成信息	97.05	10.77%	998.87	10.25%	4,374.38	27.11%

注：以上数据来源于招股说明书、上市问询回复等公开文件。

根据上表可知，可比公司在各自上市报告期内对外采购技术服务的采购金额、比例根据自身业务特点均存在一定差异，但同行业可比公司普遍存在对外采购技术服务的情形，且公司的技术服务费采购占比居于可比公司对外采购技术服务费占比区间范围内。

综上所述，公司对外采购技术服务与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

3、报告期内对外采购技术服务金额大幅下降的原因及合理性

报告期内，公司外购技术服务的金额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1 月—2 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
技术服务成本	97.05	10.77%	998.87	10.25%	4,374.38	27.11%

根据上表，2021 年、2022 年以及 2023 年 1-2 月外购技术服务的金额分别为 4,374.38 万元、998.87 万元以及 97.05 万元，对外采购技术服务的金额下降的主要原因如下：

（1）公司在 2022 年受重大不利公共事件等因素影响，业务规模出现下滑，2021 年、2022 年以及 2023 年 1-2 月营业收入分别为 24,622.36 万元、15,737.53 万元以及 1,433.36 万元，相应的外购技术服务需求降低，公司外购技术服务金额与公司业务规模趋势相匹配。

（2）2021 年，公司业务规模出现大规模增长，由于受客户原有系统接口对接需要的制约、客户时间要求紧迫，公司将更多的非核心环节、非关键领域的技术服务对外进行采购，而 2022 年、2023 年 1-2 月公司业务规模有所减少，公司减少了对外采购技术服务的规模。（3）随着公司采取集中力量优先发展定制化协同平台综合解决方案中的软件开发业务和运维服务业务，而软硬件销售、定制化协同平台综合解决方案中的软硬件集成等附加值相对较低的业务收缩较多，其中所需的技术服务费也相应减少较多。

综上，报告期内，公司外购技术服务费金额大幅下降，符合公司业务发展的客观情况，具有合理性。

4、对外采购的供应商是否需要具备专业资质或者保密资质，是否合法合规，公司存在外协是否违反与客户约定，是否存在纠纷或潜在纠纷

（1）对外采购的供应商是否需要具备专业资质或者保密资质，是否合法合规

根据《涉密信息系统集成资质管理办法》的相关规定：拥有涉密资质的单位与其他单位合作开展涉密集成业务的，合作单位应当具有相应的涉密集成资

质且取得委托方书面同意。资质单位不得将涉密集成业务分包或者转包给无相应涉密资质的单位。

公司所从事的政务信息化业务是一个综合性较强的行业，公司难以覆盖全部的业务类型，因此将非涉密、非核心、非优势的服务及市场中已较为成型的模块内容对外进行采购服务，具体包括简单的搬运服务、监测测评检测类服务、非核心产品的软件开发及适配、运维服务等内容。

2022 年 11 月，公司申请《涉密信息系统集成资质证书》续期，浙江省国家保密局联合杭州市保密局对公司业务是否符合涉密相关法律法规的规定进行了检查。浙江省国家保密局对公司是否符合《涉密信息系统集成资质管理办法》、是否符合续期要求等进行了复审。复审程序分为“书面审查”和“现场审查”两个阶段。其中“书面审查”主要核查公司申请级别、范围等是否符合《涉密信息系统集成资质管理办法》中的相关规定；“现场审查”是进一步到公司办公现场核查相关重点事项。“现场审查”分为评分项和基本项两类，其中评分项是衡量公司基础保密工作优秀与否的指标，涵盖保密责任、保密组织机构、保密制度、保密管理等 4 大类共计 100 分，涉及 115 条具体评分细则；基本项检查共计 16 条一票否决项，其中第 11 条检查项为：是否“将涉密集成业务分包或者转包给无相应涉密资质单位”。如果公司将涉密业务分包或者转包给无相应涉密资质的单位，并违反《涉密信息系统集成资质管理办法》的规定，公司将无法获取新的《涉密信息系统集成资质证书》。2022 年 11 月，公司获取了续期的《涉密信息系统集成资质证书》，符合前述《涉密信息系统集成资质管理办法》关于不得分包等相关要求。

报告期内，公司并未与其他单位合作开展涉密集成业务，并未将涉密集成业务分包或者转包给其他单位。公司开展业务中对外采购技术服务费均为企业与其他方就项目中的非涉密业务模块部分开展的合作。公司技术服务提供商的经营范围一般包括“技术开发”、“技术服务”等，该等提供商为专业提供计算机软件技术服务相关的供应商，具备服务能力。

综上所述，公司未与其他单位合作开展涉密集成业务，并未将涉密集成业务分包或者转包给其他单位；非涉密集成业务的供应商无需具备特殊专业资质或保密资质，公司对外采购合法合规。

(2) 公司存在对外采购是否违反与客户约定，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司主要从事定制化协同平台综合解决方案、运维服务及硬件产品销售等三项业务，隶属于“信息传输、软件和信息技术服务业”。虽然公司按同行业惯例，对外采购标准化的软硬件产品和部分非核心、非关键环节的技术服务，但公司仍是服务的交付主体，独立参与项目管理并承担合同下的全部责任，对外采购的供应商仅需就其工作成果向公司承担责任，无需向公司的客户承担责任，不存在将部分合同义务委托给第三方独立履行的情况。同时，公司与客户签署合同中未对外协事项进行明确约定，公司遵守相关法律法规和客户的约定，不存在因对外采购产品事宜与客户产生任何纠纷或诉讼。

综上，公司存在对外购软硬件产品、第三方技术服务未违反与客户的约定，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、中介机构补充核查及核查意见

(一) 核查程序

1、对盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量等进行补充分析，并量化分析业务变动对财务数据的影响；

2、查阅公开资料，获取同行业可比公司的期间费用变动情况，分析公司销售费用与收入变动的匹配情况，是否存在商业贿赂等情形；

3、获取研发制度等相关文件，核查研发费用的归集、分配等账务处理是否符合规定；

4、核查公司应收账款逾期情况及期后回款情况，分析营业收入下降、应收账款余额增加的原因；查阅重要销售合同，核查合同负债余额较高的原因；核查报告期及期后合同履约进度及收入确认情况；

5、分析经营活动现金净流量与净利润不一致的原因；

6、复核交易性金融资产明细，查阅理财产品说明书等文件；核查公司银行账户的开立清单及银行账户对账单，并与公司交易性金融资产明细账进行双向核对，核查交易性金融资产记录真实性、准确性；对公司持有的理财产品及相关资金账户进行检查和函证，以核查真实性

7、访谈公司研发负责人，了解公司研发项目的具体情况，研发方向、具体应用情况和核心技术，进一步了解公司自主研发项目在公司具体业务中的应用；

获取报告期内研发项目立项、结项等研发进度文件；查看公司获取的软件著作权证书；

8、访谈了公司保密办公室负责人，了解公司申请续期的《涉密信息系统集成资质证书》的相关程序，查看了保密主管部门的审核要求及续期后新获取的《涉密信息系统集成资质证书》；

9、访谈公司总经理，了解公司的业务类型，抽查定制化协同平台综合解决方案、运维服务与软硬件产品销售的业务合同，了解各业务之间的关系；

10、查询采购合同，了解公司对外采购技术服务的内容；

11、查询同行业公司招股说明书，查看其外采内容，分析其报告期内对外采购技术服务的金额及占比等。

（二）核查结论

1、企业已在公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利、偿债、营运、现金流量等指标分析进行补充细化，指标分析合理；

2、公司期间费用率与同行业可比公司不存在明显差异，销售费用与收入规模变动相匹配，与可比公司不存在明显差异，未发现公司存在商业贿赂情形；针对研发费用建立了内控制度，研发费用的归集真实、准确；研发工作不涉及领料及材料使用后回收再利用；不存在研发样品对外销售；

3、公司 2022 年度公司直接来源于党政机关及事业单位的客户收入有所减少，来源于集成商客户但最终客户亦为党政机关及事业单位的收入相对增加。由于集成商客户的收款流程相较党政机关及事业单位直接客户的流程较长，导致 2022 年年末应收账款余额有所增加。从最终客户收入构成来看，报告期内公司超过 90%的收入来源于党政机关及事业单位的终端，其项目资金主要来源于财政预算资金，信用度较高，回款较有保障，无法回收风险较低。坏账计提政策较为谨慎，坏账准备计提充分；

4、合同负债余额较高主要系根据合同约定存在客户预付部分款项。因定制化协同平台综合解决方案业务占比较高导致合同负债余额较高的情况符合业务特点及行业惯例。报告期后主要合同履行处于正常履行中；

5、定制化协同平台综合解决方案业务的验收和业务规模的、客户付款情况等因素影响，经营活动现金流量净额与净利润不一致的情况为公司所处行业普

遍存在的现象，公司经营活动现金流量净额与净利润不一致的情形与同行业公司相比不存在重大差异；

6、经核查，报告期内公司交易性金融资产为公司购买的银行理财产品，现已全部到期赎回，无法收回风险较低；

7、经核查，公司已补充说明公司报告期内自主研发项目的研发进度、成果转化、与公司知识产权取得情况的匹配性等信息，并说明与公司主营业务的相关性及在业务开展中的具体应用。

8、公司股东在公司经营期间未缴纳注册资本具有商业合理性，注册资本缴纳符合《公司法》要求和《公司章程》的约定；营运资金来自股东部分出资、银行借款、自身经营性现金流量等，资金的来源合法合规。

9、杭州睿红科技有限公司、杭州屹星多媒体软件有限公司、杭州定纬科技有限公司、杭州屹林技术开发有限公司曾经是公司的关联方，因其业务量小，实际未达预期，相关主体被注销；公司的关联交易、关联担保、资金占用等事项已经由公司董事会、股东大会审议通过，公司的决策程序、回避表决情况均符合《公司法》《公司章程》等规定，不存在未履行审议程序的情形。

10、（1）公司的定制化协同平台综合解决方案与运维服务的业务，既可以独立开展，单独获得客户的合同订单；也存在获取定制化协同平台综合解决方案业务时，根据客户的约定提供运维服务，但两者并非强制绑定，主要是基于客户需求而定；（2）公司具备自主研发创新优势、客户资源、品牌效应优势、行业理解、实施经验、快速交付优势等核心竞争力。

11、经核查，（1）公司主要对外采购软硬件产品，非核心、非关键环节的软件适配改造等技术服务，其主要涉及定制化协同平台综合解决方案和运维服务细分业务，上述对外采购的服务不属于核心业务或关键技术，处于非核心地位；（2）公司对外采购技术服务与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例；报告期内，公司外购技术服务费金额大幅下降，符合公司业务发展的客观情况，具有合理性；（3）公司对外采购合法合规，未违反与客户的约定，不存在纠纷或潜在纠纷。

11、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，公司已在公开转让说明书“第四节、公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”中补充披露如下：

“公司财务报告审计截止日为 2023 年 2 月 28 日，截止日后 6 个月（即 2023 年 3 月至 2023 年 8 月），公司主要经营情况及重要财务信息如下：

（1）主要经营情况

1) 订单获取情况和主要产品和服务的销售规模

财务报告审计截止日后 6 个月，公司取得订单含税金额合计 5,399.08 万元，共实现销售收入 5,111.84 万元。

2) 主要原材料（或服务）的采购规模

财务报告审计截止日后 6 个月，公司原材料和服务的采购不含税金额为 915.09 万元，主要为外购软硬件产品和外采技术服务等。

3) 关联交易及关联担保情况

截至 2023 年 8 月 31 日，公司关联担保均为公司作为被担保方接受担保情形，接受担保余额为 1,475.14 万元，具体情况如下：

担保方	担保余额（元）	借款起始日	借款到期日
-----	---------	-------	-------

担保方	担保余额（元）	借款起始日	借款到期日
宋杰成	4,200,000.00	2022.12.06	2023.12.05
宋林	5,000,000.00	2023.08.08	2024.02.07
宋林	5,551,356.69	2023.06.01	2024.06.01
合计	14,751,356.69	—	—

4) 重要研发项目进展

财务报告审计截止日后6个月，公司主要研发项目均处于正常研发阶段，其后续投入情况如下：

研发项目	2023年3-8月金额	实施进度
瑞成代码托管服务平台 V1.0	1,017,190.27	正在研发
瑞成档案系统单机信创版 V2.0	805,064.27	正在研发
瑞成知识服务系统 V1.0	747,941.46	正在研发
瑞成必达邮电子邮件系统 V1.0	1,847,047.71	正在研发
瑞成智能模型训练管理平台 V1.0	1,559,055.17	正在研发

5) 重要资产变动情况

财务报告审计截止日后6个月内，公司无重要资产变动情形。

6) 董监高变动情况

财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日，存在董监高变动情形，具体为原财务总监郑维洁因个人原因离任，公司已召开董事会审议，聘任公司董事、副总经理、董事会秘书邱光球担任财务总监。

7) 对外担保情况

财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日，公司无对外担保情形。

8) 债权融资情况

财务报告审计截止日后6个月，公司共计新增6笔银行贷款，截至2023年8月31日，贷款余额合计为1,475.14万元；

9) 对外投资情况

财务报告审计截止日后6个月，公司无对外投资情形。

(2) 重要财务信息

单位：元

项目	2023年3-8月	2022年3-8月	变动比例
营业收入	51,118,413.09	52,884,987.80	-3.34%
营业成本	31,555,838.48	36,241,232.09	-12.93%
净利润	-3,158,494.63	-8,711,019.99	-
归属于母公司所有者净利润	-3,013,411.09	-8,541,718.83	-
研发费用	7,080,793.50	9,605,058.17	-26.28%
经营活动现金流量净额	-18,417,445.77	-46,801,324.99	-

项目	2023 年 3-8 月	2022 年 3-8 月	变动比例
所有者权益	61,210,015.10	60,456,713.72	1.25%
归属于母公司所有者权益	61,651,518.78	60,727,390.87	1.52%
非经常性损益	2,498,171.99	817,623.57	205.54%
其中：			
计入当期损益的政府补助，但 与公司正常经营业务密切相 关，符合国家政策规定、按照 一定标准定额或定量持续享受 的政府补助除外	2,514,726.86	817,623.48	207.57%
非流动资产处置损益	-11,303.94	-	-
除上述各项之外的其他营业外 收入和支出	-5,250.93	0.09	-
减：所得税影响数	345,204.28	113,755.11	203.46%
减：归属于少数股东的非经常 性损益净影响数（税后）	609.33	-	-
非经常性损益净额	2,152,358.38	703,868.46	205.79%

注：前述公司期后 6 个月的财务数据，未经申报会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

”

综上，公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。除上述公开转让说明书补充披露内容外，经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司本次申请文件中不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于杭州瑞成信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之主办券商签字盖章页）

项目负责人： 任繁辉
任繁辉

项目小组成员：

聂朝辉
聂朝辉

杜浩
杜浩

马野逸
马野逸



（本页无正文，为《关于杭州瑞成信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之公司盖章页）

杭州瑞成信息技术股份有限公司

2023年10月30日

