



关于安徽商信政通信息技术股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



（北京市朝阳区安立路66号4号楼）

二零二三年十二月

北京证券交易所：

贵所于 2023 年 10 月 23 日出具的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，安徽商信政通信息技术股份有限公司（以下简称“发行人”、“商信政通”、“公司”、“本公司”）、中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“中信建投”）、安徽天禾律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复所用简称或名词的释义与《安徽商信政通信息技术股份有限公司招股说明书》中的简称具有相同含义。

本回复报告的字体：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的引用	宋体（不加粗）
涉及修改招股说明书等申请文件的内容	楷体（加粗）

目 录

一、业务与技术	4
问题1.业务模式及竞争优势披露不充分	4
问题2.销售区域集中及市场空间是否受限	76
问题3.外购产品及服务占比较高	111
问题4.订单获取的合规性.....	144
二、财务会计信息与管理层分析	162
问题5.政务信息化需求波动对业绩影响及经营业绩下滑风险.....	162
问题6.收入确认的准确性、合规性	221
问题7.项目成本及研发费用核算准确性	377
问题8.坏账准备计提比例低于可比公司的合理性	428
问题9.其他财务问题.....	456
三、募集资金运用及其他事项	513
问题10.募投项目合理性、必要性	513
问题11.其他问题.....	555
其他重要事项.....	600

一、业务与技术

问题 1. 业务模式及竞争优势披露不充分

根据申请文件，（1）公司主要从事面向党委、人大、政府、政协等党政机关的政务信息化业务，为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案。公司终端以党政用户为主，但直接客户以集成商客户为主，各期参与集成商实施的项目金额占主营业务收入比例分别为 82.82%、88.37%、89.78% 和 81.96%。（2）报告期内，公司主营业务包括数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务三大类。一是数智一体化平台主要包括业务服务型平台、应用支撑型平台两大类，其中，业务服务型平台主要包括数智协同办公平台（即 OA 办公平台）、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智政协平台和数智人大平台等；应用支撑型平台主要包括容器云管平台、基础能力支撑平台、政务智库平台等。2020 年至 2022 年，公司数智一体化平台的项目平均规模在 100 万元左右，但在 2021 年、2022 年存在多个 1000 万元以上的大型项目。二是货物销售主要包括公司根据客户需求采购第三方软件、硬件等，交付给客户。三是运维及技术服务主要包括对公司数智一体化平台相关产品提供的定期维护、故障诊断与解决、技术培训、数据迁移等服务。（3）公司持续深化大数据、人工智能、云原生、元宇宙等新一代信息技术应用，以“业务+智能算子”为驱动力打造“数智中台”，以“可信云+能力原子”为生态力构建“技术中台”。

请发行人：（1）说明发行人主要与集成商合作，而非主要直接向终端客户销售的原因，与同行业可比公司业务模式是否存在明显差异及原因，招股说明书关于主营业务为“为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案”、销售模式为“一方面公司直接承接业主方项目……另一方面，……，公司部分业务系作为产品或服务供应商参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务”等信息披露是否存在误导。（2）用通俗易懂语句披露公司的业务模式，说明“大数据、人工智能、云原生、元宇宙等新一代信息技术应用”在公司产品中的具体应用情况，智能算子和能力原子的具体指代是否明确。（3）结合发行人的收入结构、主营业务实质、核心技术及研发情况、核心技术在技术服务业务中的应用情况等说明发行人创新特征的体现，相关软件与其他同类公司相比有何差异及竞争优势。（4）区分数智一体化平台、货物销售、

运维及技术服务三类业务，分别说明报告期各期各类业务的收入、成本构成（外购成本区分外购软件、硬件、服务，下同）、毛利、毛利率；各期前十大项目名称和主要销售内容、开始完成时间、订单获取方式、直接客户、终端客户、直接客户与终端客户的关系、项目金额、各期收入确认金额和回款金额、毛利率、外采比例等情况。（5）说明数智一体化平台为定制化产品还是标准型产品，定制化项目报告期内的收入占比情况，结合发行人主要业务的流程图，说明主要定制化主要体现的业务环节，说明发行人的业务实质及产品服务价值的核心体现。（6）列示说明数智一体化平台下各类业务平台的收入、成本构成、毛利、毛利率、直接客户、终端客户情况。各类业务平台在项目来源、客户类型、合同主要约定、业务开展方式、收费标准、平均工程周期、单个项目的平均用工人数量，对外采购情况等方面的异同。结合典型案例说明发行人业务取得方式、服务主要内容、服务方式（自产、外购、分包），业务开展的主要环节、各环节对外采购软件、硬件、技术服务的具体内容，发行人业务人员配置、从事的具体工作、在项目中所起的主要作用，自主研发软件平台实现的主要功能，核心技术运用的具体体现。（7）说明货物销售业务中细分产品收入、成本构成，短信销售的具体业务模式。说明货物销售是否为贸易业务，是否依赖数智一体化平台拓展的客户资源。说明数智一体化平台业务和货物销售业务的区分标准，发行人将货物销售服务单独列示在主营业务构成的合理性。（8）列示数智一体化平台的合同金额区间分布情况。说明公司多数项目金额较小但在 2021、2022 年承接大型项目的原因及合理性，公司对于实施周期较长的大型项目的内控措施及如何保障收入确认、成本核算的准确性。（9）结合公司在项目开发过程中发挥的作用和公司与上、下游企业业务衔接情况，补充说明公司所处软件开发行业的业务生态分布及公司所处定位。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。

【回复】

一、说明发行人主要与集成商合作，而非主要直接向终端客户销售的原因，与同行业可比公司业务模式是否存在明显差异及原因，招股说明书关于主营业务为“为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案”、销售模式为“一方面公司直接承接业主方项目……另一方面，……，公司部分业务系作为产品或服务供应商参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务”等信息披露是否存在误导。

（一）说明发行人主要与集成商合作，而非主要直接向终端客户销售的原因，与同行业可比公司业务模式是否存在明显差异及原因

报告期内，公司主营业务收入中终端客户及集成商客户项目数量、金额情况具体如下：

单位：个、万元、万元/个

项目	2023 年 1-9 月				2022 年度			
	项目数量	收入金额	占比	项目平均金额	项目数量	收入金额	占比	项目平均金额
集成商客户	107	5,086.94	75.09%	47.54	58	12,548.61	89.78%	216.36
终端客户	141	1,687.40	24.91%	11.97	111	1,428.95	10.22%	12.87
合计	248	6,774.34	100.00%	27.32	170	13,977.55	100.00%	82.22
项目	2021 年度				2020 年度			
	项目数量	收入金额	占比	项目平均金额	项目数量	收入金额	占比	项目平均金额
集成商客户	70	9,497.08	88.37%	135.67	58	6,415.02	82.82%	110.60
终端客户	92	1,249.36	11.63%	13.58	70	1,331.12	17.18%	19.02
合计	162	10,746.44	100.00%	66.34	128	7,746.14	100.00%	60.52

报告期内，公司参与集成商实施的项目金额分别为 6,415.02 万元、9,497.08 万元、12,548.61 万元和 5,086.94 万元，占主营业务收入的比例分别为 82.82%、88.37%、89.78%和 75.09%，公司以面向集成商用户为主，且占比相对稳定。

报告期内，公司直接承接终端客户项目数量分别为 70 个、92 个、111 个和 141 个，参与集成商实施的项目数量分别为 58 个、70 个、58 个和 107 个，项目数量整体呈上升趋势。2023 年 1-9 月，公司集成商客户的项目平均金额相对往年较低，主要原因是 2023 年 1-9 月金额大的项目较少。

公司主要与集成商合作，而非主要直接向终端客户销售，主要原因一是部分大型政务服务平台建设项目由于建设内容较多、标的金额较大，通常由集成商中标项目后再向行业内各专业软硬件厂商采购所需产品，上述主体通常为行业内大型集成商；二是最终使用方对于规模化、综合性信息工程建设的需要逐步增加，存在由上游集成商采购、集成各类专业产品后再实施销售的需要。报告期内，公司集成商客户的项目平均金额为 45-250 万元，远高于终端客户的项目平均金额 10-20 万元，也是由于上述原因。

公司目前业务规模相对较小，较难作为集成商直接承接大型政务服务平台建设项目。同时，公司作为政务信息化细分领域具有较强专业度的应用软件供应商，参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务，其集成商客户收入占比较高具有合理性。

同行业可比上市公司中，新点软件、天亿马、科创信息和山大地纬并未披露营业收入中的集成商客户、终端客户收入构成。近期申报 IPO 的政务信息化企业中，梦创双杨、大汉软件披露了相关信息，其业务规模相比发行人较高，故直接承接终端客户项目的收入占比相比发行人较高。同时，梦创双杨、大汉软件 2021 年、2022 年集成商客户收入占比可达约 50%，占比较高，且呈逐年上升趋势，公司与同行业可比公司的业务模式不存在重大差异。

同行业可比公司收入中，终端客户及集成商客户对比情况如下：

公司	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
梦创双杨 (A22605.SH)	集成商客户	-	47.78%	16.84%
	终端客户	-	52.22%	83.16%
大汉软件 (A21271.SZ)	集成商客户	52.19%	42.05%	28.28%
	终端客户	47.81%	57.95%	71.72%
商信政通	集成商客户	89.78%	88.37%	82.82%
	终端客户	10.22%	11.63%	17.18%

注：梦创双杨尚未披露 2022 年度数据。

数据来源：公开数据

（二）招股说明书关于主营业务为“为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案”、销售模式为“一方面公司直接承接业主方项目……另一方面，……，公司部分业务系作为产品或服务供应商参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务”等信息披露是否存在误导。

销售模式上，一方面公司直接承接业主方项目，直接与党政用户、事业单位等终端客户签订业务合同，并为其提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案。

另一方面，部分大型政务服务平台建设项目由于建设内容较多、标的金额较大，通常由集成商中标项目后再向行业内各专业软硬件厂商采购所需产品。该种情况下，集成商直接与党政用户、事业单位等终端客户签订业务合同，公司直接与集成商签订业务合同，即公司作为产品或服务供应商参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务。

而在通过集成商为党政用户、事业单位等终端客户提供服务时，公司提供的主要是应用型软件，需要与终端客户直接深入沟通相关需求，并根据客户需求持续更新相关模块，即为党政用户、事业单位等终端客户提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案。

以下表中的安徽省人大项目为例，集成商讯飞智元与终端客户直接签订业务合同，同时，集成商除与公司签订业务合同采购人大相关的应用软件外，也会为实现终端客户整体的信息化建设需求，对外采购中间件软件、数据库软件、版式软件、流式软件、电子签章、终端电脑、打印机和安全设备等硬件及基础支撑软件。

公司典型项目说明如下：

序号	项目	安徽省人大项目（直接与集成商签订合同项目）	海门市政协项目（直接与终端客户签订合同项目）
1	客户需求	1、公司作为应用软件供货商，主要是基于信创环境，实现人大综合办公平台、统一用户管理平台、门户网站、重点工作管理平台、图书管理系统、移动办公平台、机关党建网、档案管理系统等机关办公应用的国产化适配； 2、该总集项目（总计约 3,400 万元）其他参与方包括总集成	海门市“智慧政协”平台项目，在统一的框架下建设一个支撑平台，一个数据库和 N 个应用子系统：（1）建设新时代海门市政协委员履职服务与管理平台，包括履职管理系统、提案管理系统及社情民意管理系统等近 10 个子系统；（2）建设海门市政协委员履职移动端 APP；（3）多单位、多用户在线协同办公；（4）

		商：讯飞智元；中间件软件厂商：山东中创中间件；数据库软件厂商：北京人大金仓；版式软件厂商：福昕鲲鹏；流式软件厂商：金山软件；电子签章厂商：海泰方圆；终端电脑厂商：曙光；打印机厂商：奔图打印机；安全设备厂商：深信服。	多系统集成；（5）实现数据备份。
2	业务取得	与集成商讯飞智元通过商务谈判获取相关合同	直接取得，公开招标
3	提供具体产品或服务	商信政通信创 Teamwork 综合办公系统 V5.0（核心产品）、商信政通信创 Teamwork 统一内容管理系统 V2.0、商信政通信创 Teamwork 统一身份管理系统 V2.0、商信政通信创重点工作任务管理平台 V2.0、商信政通人大代表履职管理平台 V1.0 等	商信政通 Teamwork 政协直通车平台系统 V2.0（核心产品）、商信政通 Teamwork 履职掌中宝 Android 版/IOS 版 app 软件 V2.0、商信 Teamwork 信息资源管理平台系统 V3.0 等
4	合同金额及收入确认	合同金额：432.00 万元（含税），2021 年 11 月验收并确认收入 382.30 万元	合同金额 69.20 万元（含税），2020 年 10 月验收并确认收入 61.24 万元

综上所述，招股说明书描述主营业务为“为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案”，其中“党政用户、事业单位”为最终用户，具体销售模式为“一方面公司直接承接业主方项目……另一方面，……，公司部分业务系作为产品或服务供应商参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务”，上述信息披露符合公司实际情况，不存在误导。

二、用通俗易懂语句披露公司的业务模式，说明“大数据、人工智能、云原生、元宇宙等新一代信息技术应用”在公司产品中的具体应用情况，智能算子和能力原子的具体指代是否明确。

（一）用通俗易懂语句披露公司的业务模式

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（四）主要经营模式”中补充披露了公司的业务模式，具体如下：

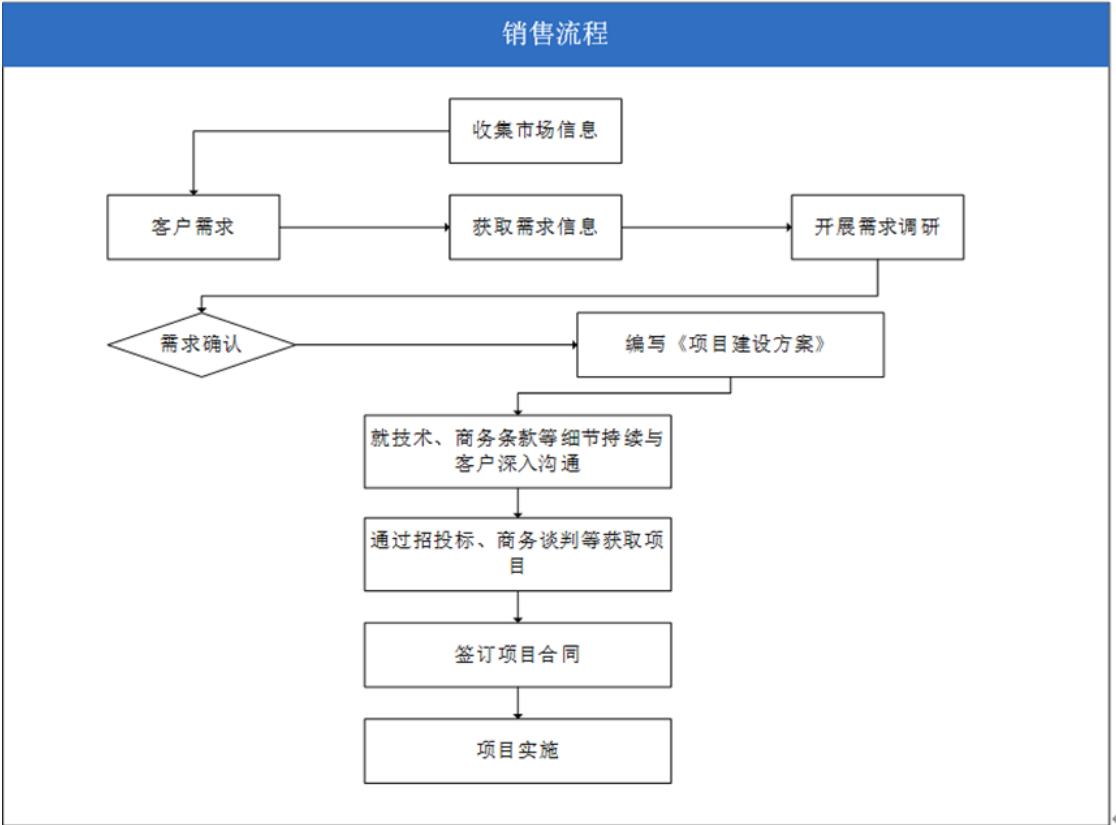
“3、销售模式

公司终端客户主要为党政用户、事业单位及企业客户，以各级党政用户为主，主要通过招投标、商务谈判等方式取得业务订单。

销售模式上，一方面公司直接承接业主方项目，深度理解、快速响应客户需求，提供项目总体规划、方案设计、软件研发、项目实施及运维服务的一体化信息系统解决方案。直接承接业主方项目时，公司直接与党政用户、事业单位等终端客户签订业务合同。

另一方面，部分大型政务服务平台建设项目由于建设内容较多、标的金额较大，通常由集成商中标项目后再向行业内各专业软硬件厂商采购所需产品。该种情况下，集成商直接与党政用户、事业单位等终端客户签订业务合同。公司作为政务信息化细分领域具有较强专业度的应用软件供应商，为拓展市场空间、发挥公司自有产品和专业技术服务优势，与集成商签订业务合同，即公司部分业务系作为产品或服务供应商参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务。

销售流程上，公司在获取客户的初步需求后，会开展需求调研，以客户需求为基础编写相关的项目建设方案，并就技术、商务条款等细节与客户深入沟通，而后根据项目性质和客户需求等因素，通过招投标、商务谈判等方式获取项目。签订项目合同后，该项目由具体项目实施部门组织人员实施。



”

（二）“大数据、人工智能、云原生、元宇宙等新一代信息技术应用”在公司产品中的具体应用情况

1、术语介绍

术语	含义
大数据	一种规模大到在获取、存储、管理、分析方面大大超出了传统数据库软件工具能力范围的数据集合，具有海量的数据规模、快速的数据流转、多样的数据类型和价值密度低四大特征
人工智能	研究、开发用于模拟、延伸和扩展人的智能的理论、方法、技术及应用系统的一门新的技术学科
云原生	核心主要是微服务、容器、服务网格、不可变基础设施和声明式 API 这五大关键技术，有利于各组织在公有云、私有云和混合云等新型动态环境中，构建和运行可弹性扩展的应用。 1、微服务：微服务区别于单体应运而生，对传统的单体应用根据业务领域和模块进行划分、解耦，拆分成一个一个单独部署、运行的微小程序。 2、容器：是一种轻量级、可移植、自包含的软件打包技术，能够使应用程序在几乎任何地方以相同的方式运行。 3、不可变基础设施：指运行服务的服务器在完成部署后，就不再进行更改。如果需要以任何方式更新，修复或修改某些内容，则会根据具有相应更改的公共镜像构建新服务器以替换旧服务器。 4、声明式 API：一种能够一次处理多个写操作、具备 Merge 能力的 API。区别于命令式 API 直接发出的让服务器执行的命令，声明式 API 声明的是期望的状态，系统将不断地调整实际状态，直到与期望状态保持一致。 5、服务网格：指用以处理服务与服务之间通信的基础设施，在实践中，它是一组和应用服务部署在一起的轻量级的网络代理，并且对应用服务透明。
元宇宙	是人类运用数字技术构建的，由现实世界映射或超越现实世界，可与现实世界交互的虚拟世界，具备新型社会体系的数字生活空间。其集成了一大批现有技术，包括 5G、云计算、人工智能、虚拟现实、区块链、数字货币、物联网、人机交互等。 元宇宙本质上是对现实世界的虚拟化、数字化过程，需要对内容生产、经济系统、用户体验以及实体世界内容等进行大量改造。但元宇宙的发展是循环渐进的，是在共享的基础设施、标准及协议的支撑下，由众多工具、平台不断融合、进化而最终成形。元宇宙基于扩展现实技术提供沉浸式体验，基于数字孪生技术生成现实世界的镜像，基于区块链技术搭建经济体系，将虚拟世界与现实世界在经济系统、社交系统、身份系统上密切融合，并且允许每个用户进行内容生产和世界编辑。

2、具体应用情况

数智一体化平台		“大数据、人工智能、云原生、元宇宙等新一代信息技术应用”在公司产品中的具体应用情况
业务服务型平台	数智协同办公平台（即 OA 办公平台）	1、产品平台中采用大数据中的数据采集与数据推荐技术实现知识管理模块的信息供给与千人千面的产品功能； 2、产品平台中采用人工智能算法，实现公文场景下的智能转交办、敏感检查、错别字检查与专用词组的识别等功能； 3、产品平台采用云原生技术中的微服务架构进行业务编排与研发； 4、采用 AIGC 技术（即生成式人工智能技术，元宇宙相关）实现

		智能公文辅助撰写。
	数智会议平台	1、产品平台中采用 人工智能 算法实现会议排座的智能化； 2、产品平台采用 云原生 技术中的微服务架构进行业务编排与研发； 3、采用 VR 虚拟现实技术（元宇宙相关） 实现会议展馆的全线上化导览与体验。
	数智党委综合业务平台	1、产品平台中采用 大数据 中的数据采集与交换共享技术实现党委各类数据的汇聚、治理与交换，形成党委业务数据平台，并采用数据分析与可视化技术形成领导决策看板； 2、产品平台中采用 人工智能 算法实现督查事项智能合并与交办、信息报送的智能编刊、法规核文的智能核文、公文中的敏感检查、错别字检查与专用词组的识别等功能； 3、产品平台采用 云原生 技术中的微服务架构进行业务编排与研发。
	数智政协平台	1、产品平台采用 大数据 中的数据采集与数据治理技术实现政协数据的汇聚，并采用数据分析与可视化技术形成领导决策看板； 2、产品平台中采用 大数据 中的数据交换共享技术服务于全域跨层级之间的数据传输与共享； 3、产品平台中采用 人工智能 算法实现政协提案、社情民意、大会发言、会议活动等诸多场景下的智能化； 4、产品平台采用 云原生 技术中微服务架构进行业务编排与研发； 5、采用 VR 虚拟现实技术（元宇宙相关） 实现文史馆沉浸式体验。
	数智人大平台	1、产品平台采用 大数据 中数据采集与数据治理技术实现人大数据的汇聚，并采用数据分析与可视化技术形成领导决策看板； 2、产品平台中采用 大数据 中的数据共享技术服务于五级人大相关用户之间的数据传输与共享； 3、产品平台中采用 人工智能 算法实现人大履职、智慧立法中的场景智能化； 4、产品平台采用 云原生 技术中的微服务架构进行业务编排与研发。
应用支撑型平台	容器云管平台	基于 云原生 中的容器技术开展本产品的研发适配工作，主要基于 OpenStack 与 K8S 技术栈开展可信云管服务体系的研发与适配过程，服务于应用的 DevOps 模式。
	基础能力支撑平台	平台主要采用 云原生 技术中的微服务架构试下业务编排与研发，实现组织用户认证统一、消息统一、流程统一、待办统一、内容统一与任务统一。
	政务智库平台	1、产品平台采用 大数据 中自然语言处理技术、深度学习技术等实现智能推荐、智能问答、全文检索、通用智能服务组件等产品功能； 2、产品平台采用 大数据 中数据治理相关技术实现数据治理平台产品功能； 3、产品平台采用 大数据 中可视化相关技术实现可视化平台产品功能； 4、产品平台采用 大数据 中知识图谱相关技术实现政策法规知识图谱产品功能； 5、产品平台中所有的组件产品均采用 云原生 技术中的微服务架构实现业务编排与研发。

（三）智能算子和能力原子的具体指代是否明确

1、术语介绍

术语	含义
智能算子	以解决某一业务智能化问题，基于开源人工智能开发框架构建最小化、通用化的算法模型，如提案分类算法模型、提案分办算法模型、智能纠错算法模型等。
数智中台	以服务于公司整体产品体系与框架，提升智能化多场景下的复用性，形成以智能技术组件产品、业务算法模型为基础的通用数智技术产品服务体系。
可信云	以云原生的容器技术为基础，兼容适配新一代国产化技术生态技术，包括但不限于 CPU、操作系统、浏览器、中间件、数据库等，从而形成自主可控的可信云产品服务。
能力原子	解决某一业务应用共性支撑问题的能力，如组织用户统一认证、统一消息服务、统一流程服务、统一表单服务等。
技术中台	以诸多能力原子构建技术中台服务框架，服务于多组合业务产品下的能力统一调用、统一服务、统一功能构建等。

2、智能算子和能力原子的具体指代

公司是专注于政务信息化领域的软件开发商及解决方案提供商，自成立以来，公司已深耕电子政务信息化市场 20 余年，凭借多年来对政务信息化相关业务的深刻理解和优质的产品研发能力，公司持续深化大数据、人工智能、云原生、元宇宙等新一代信息技术应用，以“业务+智能算子”为驱动力打造“数智中台”，以“可信云+能力原子”为生态力构建“技术中台”，专注于为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案。报告期内，公司主营业务包括数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务三大类。

（1）以“业务+智能算子”为驱动力打造“数智中台”

“业务+智能算子”，指公司基于业务数智化转型需求构建相应业务智能化模型，即最小化“智能算子”与共性的智能化组件单元，例如基于政协业务中提案智能化构建提案智能交办、分类等业务模型，基于政协多级数据中心建设构建数据治理服务平台，基于政协领导决策需求构建可视化平台，尤其在构建共性的智能化组件产品单元时，充分考虑了公司现有及未来产品规划内容的通用特性。

“数智中台”，指业务+智能算子与共性智能化组件产品单元的集合，并以标准化接口与 SDK 集成（即软件开发工具包集成）的方式为各类业务场景提供数智化转型服务，各类业务场景按需使用一种或多种数智中台中的能力，实现业务场景的目标。

综上所述，公司基于用户业务数智化转型需求构建相应业务智能化基础模块的模型，以模型的集合打造“数智中台”，并以标准化接口与 SDK 集成的方式为各类业务场景提供数智化转型服务，即以“业务+智能算子”为驱动力打造“数智中台”。

(2) 以“可信云+能力原子”为生态力构建“技术中台”

“可信云+能力原子”，可信云指公司自研的容器云管平台，“可信云+能力原子”指基于容器云管平台的灵活编排与应用纳管的能力，将公司共性下沉的技术组件（即这里所指的能力原子，包括但不限于统一认证组件、组织用户管理组件、统一消息管理组件、即时通讯组件、统一待办组件、统一流程组件、统一表单组件等）进行模块化处理。

“技术中台”指能力原子的服务集合，各组件之间相互独立，亦可组合使用，各业务平台可按需调用技术中台的能力原子产品，技术中台对能力原子产品进行了二次的协议封装，支持以标准 API 及单组件封包集成的方式服务于各业务产品。

综上所述，公司基于自研的容器云管平台的灵活编排与应用纳管的能力，将公司共性下沉的技术组件进行模块化处理，以模块的集合打造“技术中台”，支持以标准 API 及单组件封包集成的方式服务于各业务产品，即以“可信云+能力原子”为生态力构建“技术中台”。

三、结合发行人的收入结构、主营业务实质、核心技术及研发情况、核心技术在技术服务业务中的应用情况等说明发行人创新特征的体现，相关软件与其他同类公司相比有何差异及竞争优势。

(一) 结合发行人的收入结构、主营业务实质、核心技术及研发情况、核心技术在技术服务业务中的应用情况等说明发行人创新特征的体现

1、公司的收入结构、主营业务实质

报告期内，公司主营业务收入按业务类型划分情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1—9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)

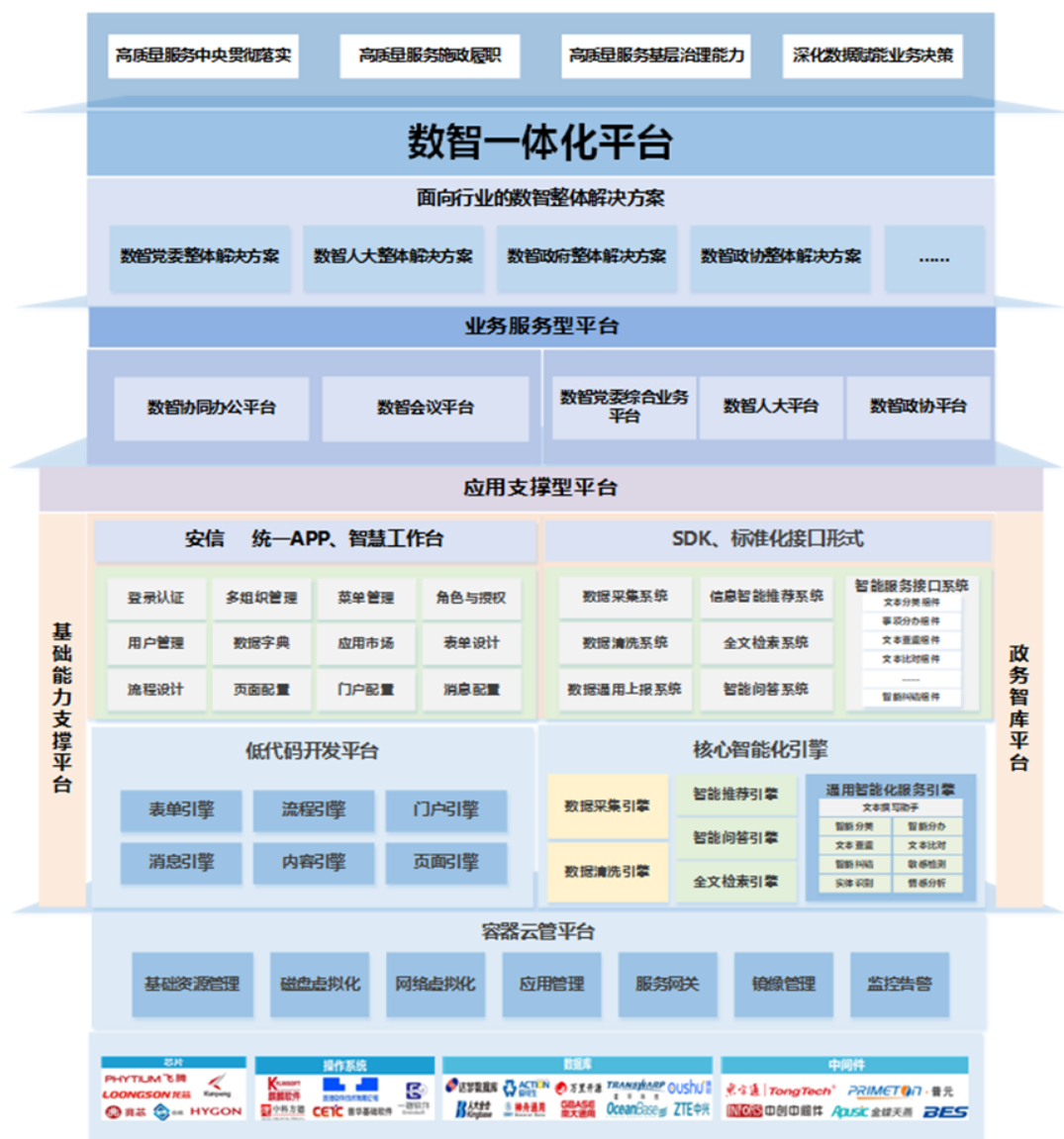
数智一体化平台	5,880.13	86.80	11,119.78	79.55	8,629.09	80.30	6,070.88	78.37
货物销售	449.44	6.63	2,496.17	17.86	1,862.04	17.33	1,547.05	19.97
运维及技术服务	444.76	6.57	361.60	2.59	255.31	2.38	128.21	1.66
合计	6,774.34	100.00	13,977.55	100.00	10,746.44	100.00	7,746.14	100.00

报告期内，公司主营业务收入包括数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务三大类。其中，数智一体化平台是指公司为党政用户、事业单位及企业客户提供的以自有软件为核心的数字化、智慧化整体解决方案，致力于支撑各类客户实现“高质量服务中央贯彻落实”、“高质量服务施政履职”、“高质量服务基层治理能力”、“深化数据赋能业务决策”等目标，助力国家治理体系和治理能力现代化，为主营业务收入的主要来源，报告期内占比分别为 78.37%、80.30%、79.55% 和 86.80%。

（1）数智一体化平台

数智一体化平台主要包括业务服务型平台、应用支撑型平台两大类，其中，业务服务型平台主要包括数智协同办公平台（即 OA 办公平台）、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智政协平台和数智人大平台等；应用支撑型平台主要包括容器云管平台、基础能力支撑平台、政务智库平台等。

数智一体化平台整体架构示意图



上图为数智一体化平台整体架构示意图，依照从下至上的顺序概述如下：

- ①数智一体化平台兼容国产化相关软硬件生态，包含但不限于国产化芯片、操作系统、数据库及中间件等。
- ②数智一体化平台遵循云生态技术相关标准，依托自主研发的容器云管平台对硬件资源、技术服务、业务服务等方面内容进行编排管理，旨在支撑应用需求的快速变化及构建一套高效敏捷的运营开发运维体系。
- ③为支撑业务的快速构建与接入、业务场景的数智化转型，公司自主研发了基础能力支撑平台及政务智库平台，其中基础能力支撑平台中的低代码开发平台旨在支撑应用的快速构建及接入需求，政务智库平台旨在完成业务的智能化转型。低代码开发平台主要包含但不限于表单引擎、流程引擎、门户引擎、消息引擎、

内容引擎、页面引擎等；政务智库平台主要包含但不限于数据采集引擎、数据清洗引擎、智能推荐引擎、智能问答引擎、全文检索引擎及通用智能化服务引擎等。

④数智一体化平台为打造解决方案级别的整体产品形态，首先在基础能力支撑平台中的低代码平台上自主研发应用容器级产品形态——安信平台体系的安信统一 APP 及智慧工作台，旨在作为应用的统一承载平台，为用户提供整体解决方案级别的综合产品体验，其主要包含登录认证、多组织管理、菜单管理等。其次，在政务智库平台上开发了各类以 SDK 或标准化接口形式的服务系统，旨在以低耦合的方式完成业务的智能化转型升级，其主要包含数据采集系统、数据清洗系统、全文检索系统及智能服务接口系统等。

⑤数智一体化平台依托应用容器及智能化服务能力，在业务产品端依据服务特性，主要分为数智协同办公平台、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智人大平台、数智政协平台等。

⑥数智一体化平台基于强大的产品支撑体系及丰富的业务应用服务体系，为面向行业的数智整体解决方案夯实了基础，现已形成诸多较为成熟的数智整体解决方案，主要包含数智党委整体解决方案、数智人大整体解决方案、数智政府整体解决方案、数智政协整体解决方案及数智会议整体解决方案等。

⑦数智一体化平台依托较为全面的产品框架体系及其构建的面向行业的诸多数智化整体解决方案，致力于支撑各类客户实现“高质量服务中央贯彻落实”、“高质量服务施政履职”、“高质量服务基层治理能力”、“深化数据赋能业务决策”等目标，助力国家治理体系和治理能力现代化。

（2）货物销售

公司根据客户需求采购第三方软件、硬件等，交付给客户。

一方面，公司深耕于政务信息化行业，在该领域有着广泛的客户群体，当客户有采购服务器、计算机等需求时，公司由于与相关供应商有多年合作历史，能及时响应并提供满足客户质量要求的硬件设备，通过货物销售起到桥梁般的作用，很好的链接第三方供应商与客户，促进政务信息化行业生态发展；另一方面，为了开拓新的业务机会，在不能直接通过软件产品切入客户的前提下，公司也会通过销售硬件设备等方式先与客户建立合作关系。

（3）运维及技术服务

主要包括对公司数智一体化平台相关产品提供的定期维护、故障诊断与解决、技术培训、数据迁移等服务。

通过运维及技术服务，公司能够及时处理系统运行环境或操作使用问题，实现故障诊断与解决，确保系统正常有序运行，支撑系统用户正常使用；能够更高质量的完成技术培训、数据迁移及实现各业务系统之间的对接等，能够满足不同客户之间的个性化需求。

2、核心技术及研发情况

公司核心技术具有先进性和竞争力，公司重视产品的创新，持续加大研发投入，技术储备充足。

（1）核心技术的具体认定标准

公司核心技术是指特有的技术要求和技能或其组合来创造具有自身特性的技术，具有创新性。公司对核心技术的认定主要包括如下几个方面：

①该技术应用于公司主营业务；

②该技术对公司的数智一体化平台业务实施起到一定的促进作用，形成差异化竞争优势，支撑销售项目拓展；

③该技术具有一定的创新点和先进性，与行业内相关技术有所区别且具有一定的技术门槛；

④该技术能够帮助公司产品实现重要功能并提高公司产品的市场竞争力，或能提高公司软件研发效率；

⑤该技术的应用能获得市场认可并为公司创造经济效益。

（2）核心技术具体情况

公司一直高度重视技术研发工作，自成立以来，秉承创新驱动发展的理念，根据市场和客户的需求，通过自主研发方式不断积累核心技术，核心技术储备对公司参与市场竞争和持续经营具有重要意义。公司拥有的主要核心技术及与同行业对比具体如下：

序号	技术类别	技术名称	技术特色	与同行业对比技术优势	与同行业对比技术劣势
1	基础能力开发平台	工作流引擎技术	通过抽象各类流程场景模型，并按照具体业务特色对流程进行模型优化，主要包含子流程、分支流程、合并流程、嵌套、会签流程等。同时，支持节点的收回、撤回、退回、转办、协办等操作，支持通过自定义、可视化的方式进行流程的构建以及维护，并通过服务的形式为业务提供能力支撑。	政务行业在某些特定的业务场景下，对流程的要求较为复杂，如分支、回退、版本保留等，与行业内相关产品在流程逻辑上主要支持常规的处理流程相比，公司产品在行业适配性上具有较强的特性。	（1）页面美化与交互体验端还存在一定的提升空间； （2）节点信息配置、表单权限关联设置颗粒度等方面需要进一步细化。
2		表单引擎技术	封装丰富且常见的表单组件，如输入框、下拉框、多选框、单选框、选择组件、附件上传组件等。通过布局组件实现前端表单页面的快速布局，通过拖拽的方式快速构建各类业务表单页面，支持一表多端的样式自动生成。	（1）在传统表单端，控件设计与开发均较多考虑了业务专属的特性及用户操作的习惯，如选人组件、筛选组件等，提炼了过往项目及其产品的通用交互案例； （2）利用前端技术实现1:1还原线下制式表单的样式，并创新引入了空间嵌入式的方法，融合了线下与线上工作模式； （3）在页面元素渲染技术端，采用异步渲染技术，接口自适应的分段融合处理，保证了大表单元素的渲染效果与性能。	（1）在表单组件的丰富度上，与同类型产品还存在一定的差距，需要加大组件种类及数量的扩展力度； （2）在一表多单兼容的场景下，除规则设定外，需要提供多端元素配置及展示设置，如分辨率，浏览器兼容适配等； （3）在接口数据回流端，由于表单在某些场景下作为原子能力单一接入，需要加强业务数据在表单端的结果回流。
3		内容管理引擎技术	以组件思维对门户元素进行解耦组件化，通过先进的前端技术，对栏目、占位符等元素实现组件化。通过所见即所得的方式实现对门户样式的自定义生成，支持多端数据源的快速绑定及其自定义审核流的绑定，快速实现多端门户样式及内容发布的目的。	（1）实现了页面全要素的可视化配置，布局拖拽、样式可控； （2）创新引入了数据智能合规审核，利用人工智能技术，辅助内容合规性的快速审核； （3）实现了站点及其栏目的权限分配技术，可快速实现站点及其栏目的快速权限配置及校验功能；	（1）在页面模板的多样性上存在一定的提升空间，可以在考虑行业属性的前提下，预设多场景下的预置模板； （2）在多端样式适配端，加强对多浏览器及其不同尺寸、分辨率的兼容适配工作。
4		文件服务技术	提供统一的文件上传服务，支持上传文件格式配置、大文件分片上传、断点续传、批量上传等，支持公有云和私有化部署。	结合行业属性，创新了大文件的分片技术，除常规切片分包处理外，还支持内容切分模式。	（1）同等部署资源条件下，多点并发性能有待提升； （2）在上传效率策略配置端，需要再研发多种高性能的模式。
5		预览服务技术	实现文件在线预览，可通过文件地址预览和上传成功的文件流进行预览。支持 word, excel, ppt, pdf 等办公文档；支持 ofd 文件；支持 txt, java, php, py, md, js, css 等所有纯文本；支持 zip, rar, jar, tar, gzip 等压缩包；支持 jpg, jpeg, png, gif 等图片预览（翻转，缩放，镜像）支持 avi, mp3, mp4, flv 等多媒体文件预览。	相较于传统产品而言，在文件类型的支持上具有较大优势，除传统的文档类，还支持非文档类的文件，如压缩包、图片、镜像、音视频等文件，可适配大多数文件的预览业务场景需求。	需要提升在高负载网络请求下如何高效转换和存储文件，减少响应时间。

序号	技术类别	技术名称	技术特色	与同行业对比技术优势	与同行业对比技术劣势
6	移动应用开发平台	移动应用框架技术	为 IOS、Android 版移动应用提供基础开发框架,封装了常用的移动原生的能力,主要包含但不限于相机、定位、附件上传、麦克风、电话、短信、消息通知等。同时,提供原生容器能力,提供统一应用入口,实现单用户访问多 APP 的能力。	(1) 除封装常规的移动原生能力外,构建了多应用的容器能力,可承载单用户体系下的多业务移动应用的技术场景; (2) 除常规的能力封装外,构建了完整的用户验证、消息分发等技术体系。	需要提升智能化相关能力的接入,如智能问答等。
7	PaaS 应用支撑平台	统一用户管理 IDM 技术	对组织架构、用户、角色、岗位及关联关系进行统一管理。提供多维组织架构管理能力,支持非实体组织的管理,提供人员跨组织跨部门兼职的能力。提供所有用户的统一认证服务,支持跨应用的单点登录集成,对用户的权限进行配置管理,支持基于部门、人员、角色的多维度权限管理方式。	(1) 除常规的统一组织用户管理外,依据行业的业务属性,增加了三员分立的管理属性; (2) 按照政务行业集约化发展的趋势,构建了多单位的类多租户的用户体系。	(1) 在一定服务器资源的前提下,需要提升并发性能; (2) 需要拓展与第三方安全产品的集成,如密钥等; (3) 数据操作记录审计点位需要增加可配置项,以增加灵活性。
8		统一身份认证技术	通过构建集中的用户认证中心,提供统一的访问控制与安全管理,支持多种安全认证方式和功能,满足应用安全访问需求。平台具备弹性扩容及高并发部署,具备跨浏览器单点登录、全应用集成、应用快速接入、第三方认证融合等特点。	相比传统的认证产品,接入了较多行业内的三方认证方式与统一信任服务体系,有助于产品在大型项目或集成项目中快速完成用户认证体系的集成服务。	在跨浏览器、跨服务器、跨系统间的认证方式、缓存服务机制等方面,需要增加多种技术方式与手段。
9		统一消息 MES 技术	为上层应用提供统一的消息通知服务,其中主要包含消息模板自定义、渠道消息管理、系统消息接入、IM 消息接入、待办消息及待阅消息接入、系统消息与 IM 消息关联管理等,覆盖业务应用全消息体系及应用场景,为业务应用提供统一的消息管理,以支撑消息驱动任务办理模式。	除传统的图文消息外,完成了任务消息与即时通讯消息的技术打通,并支持消息模板的自定义,支持任务消息与待办任务中心的状态同步。	信道传输方面,消息自身的加解密方式及效率有一定提升空间。
10	安全可信	统一 APP 平台技术	消息:单聊、群聊、专题任务消息全展现,重要信息不遗漏;通讯录:部门结构一目了然,提供消息、语音、视频、短信等方式,快速找人很简单;门户:支持门户按需定制,跨机构数据交换和共享,信息检索更快捷;工作台:移动模块快速集成,统一入口、统一管理。	(1) 创新引入了四象限专注工作模式,打通了任务待办中心与该项工作机制的模式判定; (2) 接入内容推荐机制,应用桌面与内容均按照用户的习惯,周期性的更新; (3) 支持用户按照自身喜好,对桌面进行自定义整理与归档; (4) 接入智能问答技术,无论是任务主动式提醒还是自助式的办公,用户均可以高效的完成任务。	(1) 需要增加移动端应用接入的方式,如 SDK、微应用、小程序、H5 等模式。 (2) 产品并发性能可以进一步提升优化; (3) 在模块服务与数据权限分配端,需要进一步细化颗粒度。
11		统一 PC 工作台技术	信息丰富:涵盖了待办、日程、消息、应用中心、智能问答、即时通讯、通讯录、门户等信息;数据汇总,统一办理:通过开放平台接入全部应用系统,汇总业务数据,一个平台办理;仿生协同:消息与事务有效集成,从“人找任务”变为“任务找人”,由被动变为		

序号	技术类别	技术名称	技术特色	与同行业对比技术优势	与同行业对比技术劣势
			主动；千人千面：工作台内容支持自定义，按需配置，千人千面。		
12	政务智库	数据采集平台技术	利用大数据爬虫技术，实现采集在线可视化的数据采集规则配置、采集模板配置、定时策略配置、IP 代理池管理等功能，支持高可用、高并发，让数据采集效率更高更稳定。	(1) 实现全脚本与运行日志的全记录； (2) 实现双采集引擎 Scrapy 与 WebMagic 的技术框架融合，并实现统一任务的管理与脚本运行的过程监管。	(1) 需要提升在移动端采集技术的策略配置功能，针对主流的可逆技术栈，实现在线的配置与验证测试功能； (2) 需要利用前端脚本技术，实现可视化的脚本操作模式，降低平台的运维成本与操作门槛； (3) 在数据动态监控采集策略上，需要增加屏蔽预警功能，避免数据采集不及时与安全性问题。
13		数据清洗平台	支持传统数据库、文件、大数据平台、接口、流数据等数据源，通过拖拽方式开发数据清洗管道、支持百分百无代码，可以在线进行清洗任务的策略配置、调度管理、日志监控等。	(1) 支持脚本多样，可控性高。支持主流的清洗平台模式，也支持定制化清洗脚本的配置功能； (2) 支持数据清洗的可视化配置，降低了数据清洗操作的实施成本与难度。	除常规的数据清洗技术之外，需要支持更多的第三方清洗开源平台，提升产品的适配兼容性。
14		全文检索系统技术	支持简单快捷的接入组件包方式接入，包含功能丰富的工具类、抽象封装方法等（模糊/组合/高亮检索、搜索提示、常见附件文本抽取方法、同义词/停用词/扩展词库的可视化配置等）。支持多类型数据源的全文检索，提供 Word/Excel/ODF 文本抽取、图片 OCR、视频字幕提取等技术。	(1) 实现全文检索应用平台的低代码化，用户可通过拖拉的方式实现简单的全文检索应用服务的搭建； (2) 支持多种智能检索服务模式，满足用户在检索场景下的需求； (3) 词库管理方面，增加了行业专属的词库功能，专业性更强。	需要加强数据结构化的能力，如集成更强大的图文识别服务。
15		智能推荐系统技术	智能推荐系统采用配置式对数据源、用户行为方式进行通用化的配置，利用机器学习、自然语言处理等技术实现对数据的处理和用户画像的构建，达到“千人千面”的业务场景需求。	(1) 支持多维度的用户行为监测的数据记录分析能力，如用户属性特征、行为特征等； (2) 支持后台在线监测结果与指标的展示。	需要提升特征提取与分析精准度、提升推荐结果接口返回性能。
16		智能问答系统技术	支持业务知识的问答（常见领域型知识、操作手册问答等）、任务型问答（根据项目的业务场景，提供任务型的知识问答维护，支持意图保持、多轮问答、追问等功能，比如“我有哪些待办任务？”、“我需要参加哪些会议？”）、外链式智能问答（天气、百度百科等）、知识图谱类型的问答，利用知识图谱技术构建政务领域知识问答库	(1) 支持引导的配置化功能，包含引导词、引导形式等； (2) 支持多种方式的问题配置功能，如任务问答、知识问答等； (3) 支持可视化方式，产品平台的灵活性较高。	需要增加大模型能力的接入，增加问题与答案的泛化能力，提升产品力。
17		通用智能服务组件技术	采用先进的 NLP、机器学习、深度学习等先进技术，通过构建各类业务模型，完成相关参与方的画像分析及生成，通过	(1) 支持模型版本的管理； (2) 支持训练结果的在线校验；	需要增加大模型的能力接入，增加服务的稳定性与泛化能力。

序号	技术类别	技术名称	技术特色	与同行业对比技术优势	与同行业对比技术劣势
			相似度匹配等相关技术进行分析后,为各类业务场景提供较为通用化的智能服务,其中包含文本分类预测、事务智能分办、实体识别、文本查重、文本比对、敏感词检查、智能纠错等技术组件。	(3) 支持词库配置的自定义功能,增加了用户的灵活性。	
18		通用化数据上报平台技术	利用表单引擎技术、数据源在线配置、数据模型构建以无代码的方式,完成上报页面功能的实现,并自动构建接口和生成规范的接口文档、降低数据上报功能的开发成本和提高数据上报的灵活性。	(1) 引入表单引擎及表单技术,实现自助式的表单样式配置; (2) 引入流程引擎实现上报流程的自定义,并实现与表单的自定义挂接。	需要进一步增强数据合规性校验与流向安全控制。
19		文本撰写助手技术	文本撰写助手主要解决政务用户在撰写文章过程中素材来源问题,文章撰写依据问题,文章在线查新、智能纠错等智能化辅助功能。依托智库的数据能力,用户可以在文本撰写助手端在线体验专属的政务数据的主动检索,快速获取所需的信息。	(1) 接入数据服务能力并集成了推荐服务; (2) 集成较多的智能化服务能力,如摘要、敏感检测等能力; (3) 提供数据同步接口服务的能力。	需要增加大模型能力的接入,实现文本自动生成、文章续写、文章智能美化等功能。
20		社会热点与情感分析平台技术	社会热点与情感分析平台是为解决用户精准推送政务热点信息并且聚焦民声,解决政务热点信息优质服务及“离民声更近”的问题。同时,可以对外提供能力支撑,包括但不限于热点及情感分析服务、长尾检索服务、命名实体识别等服务。	(1) 创新实现了多渠道主题合一的功能; (2) 实现了热点信息图谱分析的功能; (3) 实现了事件长尾效应自动检索与关联服务。	需要增加大模型能力的接入,实现热点事件的主题提取,强化周期性报告自动生成的提炼总结能力。
21	容器云管平台	容器云管平台技术	基于国产化处理器,对当前私有云架构的内核层、存储层、网络层、应用层进行全体系、全流程的深入改造,研制安全可信云平台软件系统和测试评估工具集,构建安全可信专用云技术体系,并在政务内网办公系统等开展应用示范,支撑安全可信信息系统在云计算时代的进一步发展。	(1) 实现了主流国产化芯片生态技术的兼容适配; (2) 在安全方面,全面遵循国家安全相关标准,实现平台的全面安全保障与自主可控。	(1) 需要提升多资源分配的兼容适配能力; (2) 需要提升集群部署下的产品性能; (3) 需要提升跨异构系统之间的异步通讯稳定性。

(3) 核心技术及研发情况与同行业可比公司对比

公司与同行业可比公司的基本情况对比如下:

公司名称	主营业务	主要产品	应用领域
科创信息	致力于为政企客户提供集软件开发、系统集成、IT运维等于一体的信息化综合解决方案	软件开发、系统集成、IT 运维	数字政府、智慧企业
天亿马	致力于融合应用物联网、大数据、云计算、GIS、人工智能等新一代信息技术,为	信息系统集成服务、软件开发及技术服务、信息设备销售、信息系统	智慧政务、智慧教育及智慧医疗等领域

	客户提供项目总体规划、方案设计、软件研发、项目实施及运维服务一体化的信息技术解决方案	运维服务	
山大地纬	主要面向政府部门、医疗机构、国家电网及下属企业等客户提供行业新兴应用软件开发、技术服务及系统集成等一揽子解决方案	软件开发、产品化软件、运维及技术服务、系统集成、硬件销售	政务、医保医疗、用电等领域
新点软件	专注于为智慧城市中的智慧招采、智慧政务及数字建筑三个细分领域提供以软件为核心的智慧化整体解决方案	智慧招采软件平台、智慧政务软件平台、数字建筑软件平台	智慧招采、智慧政务及数字建筑三大领域
商信政通	专注于为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案	数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务	政务信息化

公司与同行业可比公司为应用软件开发企业，但具体产品结构等方面存在一定差异，无公开的权威数据可用于直接衡量公司与同行业可比公司开发的软件产品相关技术先进性指标。从可获取的公开信息，软件能力成熟度（CMMI）、研发投入比重一定程度上可以作为衡量软件和信息技术服务企业技术能力参考，具体比较情况如下：

①软件能力成熟度（CMMI）比较情况

公司与同行业可比公司取得的 CMMI 评估认证等级情况如下：

项目	科创信息	天亿马	山大地纬	新点软件	发行人
软件能力成熟度	CMMI5	CMMI3	CMMI5	CMMI5	CMMI5

注：以上数据来自同行业可比公司招股说明书或定期报告

CMMI（Capability Maturity Model Integration）即软件能力成熟度模型集成，由美国国防部与卡内基-梅隆大学和美国国防工业协会共同开发和研制，是国际上用于评价软件企业能力成熟度的一项重要标准，是企业在开发流程化和质量管理上的国际通行标准，代表符合国际规范、科学严谨的软件工程管理方法，能否通过 CMMI 认证成为国际上衡量软件企业开发能力的一个重要标志。

CMMI 模型分 5 个等级，CMMI5 级为最高等级，具体如下：

CMMI 等级	等级说明
CMMI	初始级：软件过程是无序的，有时甚至是混乱的，对过程几乎没有定义，成功取决于个人努力，管理是反应式的

CMMI2	已管理级：建立了基本的项目管理过程来跟踪费用、进度和软件的功能特性。制定了必要的过程纪律，能重复早先类似应用项目取得的成功经验
CMMI3	已定义级：已将软件管理和工程两方面的过程文档化、标准化，并综合成该组织的标准软件过程。所有项目均使用经批准、剪裁的标准软件过程来开发和维护软件
CMMI4	量化管理级：分析软件过程和产品质量的详细度量数据，对软件过程和产品都有定量的理解与控制。管理活动有一个作出结论的客观依据，能够在定量的范围内预测性能
CMMI5	优化管理级：过程的量化反馈和先进的新思想、新技术促使过程持续不断改进。有能力识别软件过程中的薄弱环节，并有足够的手段改进它们，防止缺陷的产生

公司通过了软件能力成熟度 CMMIL5（最高等级）评估认证，体现公司软件能力成熟度处于较高水平。

②研发投入比重比较情况

公司名称	2023 年 1 月—9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科创信息（%）	14.12	8.73	9.04	8.59
天亿马（%）	7.50	4.06	3.75	4.39
山大地纬（%）	23.60	23.42	15.94	20.34
新点软件（%）	27.41	18.61	17.50	15.24
平均数（%）	18.16	13.70	11.56	12.14
发行人（%）	20.84	12.39	13.56	14.12

报告期内，公司研发费用率分别为 14.12%、13.56%、12.39%和 20.84%，与同行业平均值相近，高于科创信息和天亿马，低于山大地纬和新点软件。新点软件向智慧招采、智慧政务、数字建筑领域等多个领域进行研发投入，研发支出较多；山大地纬坚持“AI+区块链”为核心的研发方向，研发了 EasyAI 人工智能开发平台，大纬链“1+6+N”的产品体系等，研发方向较多，研发投入较多。天亿马总部位于汕头，当地人均工资水平相对较低，研发支出相对较少。

总体来看，公司研发费用率与同行业上市公司存在差异具有合理性。

3、核心技术在技术服务业务中的应用情况

报告期内，公司核心技术主要应用于数智一体化平台、运维及技术服务。其中，运维与技术服务主要包括对公司数智一体化平台相关产品提供的定期维护、故障诊断与解决、技术培训、数据迁移等服务。客户依托公司提供的运维及技术服务，能够及时处理系统运行环境或操作使用问题，实现故障诊断与解决，确保

系统正常有序运行，支撑系统用户正常使用；能够更高质量的完成技术培训、数据迁移及实现各业务系统之间的对接等，能够满足不同客户之间的个性化需求。

公司在提供运维及技术服务时，数智一体化平台中各产品均按照国家安全相关标准，提供三员管理及其全日志记录功能，方便用户在安全测评及其后续问题追溯端提供自动化处理方式；其次，在所有新老版本切换使用的过程中，附带数据迁移的脚本服务，满足业务信息的无感切换；第三，在应用监管运维服务端，提供运维问题记录与处理服务，实时在线记录产品上线后的业务运维问题并支持在线分派运维单，较大提升业务运维问题的处置效率；第四，在服务监控运维侧，提供全量的围绕应用的监控运维，包括但不限于应用服务模块、中间件、内存、网络监测等内容，可视化的展示了技术运维服务内容。

4、发行人创新特征的体现

（1）技术创新

公司一直践行技术创新驱动业务发展的战略，依据市场业务与技术趋势的变化，及时调整技术创新内容，不断提升自身技术实力，为公司整体运营降本增效的同时完成业务的全方位创新。公司目前自主研发了以基础能力开发平台、移动应用开发平台、PaaS 应用支撑平台、安全可信和政务智库等为代表的核心技术创新能力体系，为业务智能化转型提升提供助力，为解决方案级别的产品服务提供支撑，在不断增强公司产品竞争力的同时，提升产品的市场知名度。

公司着力打造“SaaS+PaaS”协同共生的产品生态，在产品与市场端相融合，采用互联网的产品与技术理念，实现公司研发、交付与运营端的 SaaS 化模式。同时，结合中台技术理念，公司启动共性应用与技术模块下沉的技术创新进程，将共性业务内容、技术内容以组件化的形式内化成公司统一支撑服务体系，在实现公司内部产研降本增效时，也加快了项目交付效率与品质，提升了后台响应效率与前端专注度。

同时，公司积极响应国家信息技术应用创新战略，通过不断的试错与总结，解决了混合终端、多浏览器、应用技术组件等内容的适配工作。通过真实业务场景应用向下逐层传递相应信创生态的问题，促进生态相关产品的适配调优，推动生态深度优化与研发创新，助力党政软件实现自主可控。实际应用中，公司相关

业务产品已覆盖安徽、新疆等多个省级部门，系信创业态与政务信息化领域的创新融合。

公司在技术创新的过程中，一直在探索技术与业务的融合点，以满足用户业务痛点与提升用户产品体验为目标，倒逼技术革新，从而带动产品业务形态的创新。并不断引入互联网创新技术，完成业务产品的理念升级。基于此，公司形成了诸多强耦合业务特定属性的技术能力、业务模型等，并在诸多项目中获得了客户的一致好评，通过技术手段完成了传统业务蜕变的同时，为用户提供了创新的体验，大大降低实际业务操作的难度与提升业务的智能化水平。

近年来，公司在产品端向智慧政务方向进行战略转型与部署，不再简单追求业务流程的信息化，而是更加关注政府管理、社会治理的智能化，着力于集中、整合、共享政府数据资源，实现政府智能化决策，运用云计算、大数据、物联网、人工智能等新一代信息技术，通过监测、整合、分析、智能响应，实现各部门的各种资源的高度整合，形成透明、高效、敏捷、便民的政府业务办理与管理模式。

（2）模式创新

①创新产品研发协同体系

为践行产品解决方案级的整体研发战略，公司在产品研发协同体系上打造了“一地多塔”模式，首先，在研产品在统一技术平台端完成开发，保证底座平台技术标准的统一化。其次，将数智能力深度内置于各业务场景，保障业务智能化转型的“接地气”。最后，以安全可信为统一规约平台，串联所有业务体系，构建公司级整体产品解决方案。除此之外，在满足内部产品协同创新体系的基础上，考虑外部应用生态的接入，提供一系列标准化的生态集成 API 接口，可实现第三方应用服务的快速接入，满足用户“一屏即享”、“一指即办”的沉浸式应用体验。

②全生命周期服务体系

政务信息化相关应用直接对接各级政府，在软件设计的非功能性需求方面极其强调可靠性、稳定性、健壮性、安全性，这种天然的需求导向致使客户在售后维护与服务方面具有较高要求。公司以客户第一为宗旨，建立了一套敏捷、高质量的全生命周期服务体系，涵盖售前的业务咨询、需求分析、方案制作、系统演

示，售中的定制开发、集成测试、系统部署、操作培训及售后的驻会保障、驻点服务、本地服务、远程支持等环节，可及时响应客户需求，为全国客户提供有效技术支持。

公司完善的全生命周期服务体系能不断提升公司核心竞争力和服务创新能力，未来公司将致力于成为“政府数字化转型专家”与“政务新基建探索先锋”，持续为各级党政用户提供更专业的产品与优质的服务。

③创新研发生态

公司除构建自身强有力的研发实力之外，还搭建了一套全链路的研发上下游合作生态，技术合作要素包括但不限于芯片、操作系统、数据库、中间件等基础支撑性软硬件，以及人工智能、元宇宙、区块链等新一代信息技术，为产品创新与业务拓展提供了较大的弹性支撑力，从技术侧也为产品提供了有力的生态背书。公司在发挥自身业务优势的基础上，充分发挥研发生态的能力，为产品提供更多的业务可能性，也为用户提供良好的技术体验，在增强产品技术附加值的基础上，为产品自身及其市场提供了新的增长动力。

（3）研发投入与科技成果转化

报告期内，公司持续加大研发投入，提升公司创新活力，报告期各期研发投入金额分别为 1,096.34 万元、1,460.45 万元、1,734.75 万元和 1,415.61 万元，占营业收入的比重分别为 14.12%、13.56%、12.39%和 20.84%，金额与占比均较高。

公司根据业务形态与战略部署要求，已组建专业的研发人才队伍。截至 2023 年 9 月 30 日，公司产品技术研发人员已达 100 名，占总员工的比例为 31.45%，覆盖产品、UI、前端、服务端、算法端、测试等类别，有力地充实公司的研发实力与创新能力。同时，公司针对成果转化实施相应的激励措施，激励技术人员自主引领研发创新工作，进一步提升公司的市场竞争力。

公司通过技术研发和自主创新，形成了多项核心技术，公司在日常经营过程中，充分应用核心技术，不断推出新的产品功能，提升产品的市场竞争力。报告期内，公司核心技术主要应用于数智一体化平台、运维及技术服务，公司核心技术形成的产品收入占公司营业收入的比重分别为 79.83%、82.51%、82.01%和 93.11%，占比较高，表明公司的研发成果具备较好的市场化与持续的创新成果转

化能力。

公司通过构建数智一体化平台，服务于党政用户、事业单位等，助力各类客户实现多层次、全景式的数字化转型，并不断打造差异化优势。公司在政务信息化领域不断进行核心技术探索创新，对重要的研发成果申请了专利保护与软件著作权，已拥有 21 项专利（其中 18 项发明专利）、284 项软件著作权，具备良好的研发与创新活力。

综上所述，公司具有创新特征。

（二）相关软件与其他同类公司相比有何差异及竞争优势

1、公司相关软件的主要同类公司

公司数智一体化平台主要包括业务服务型平台、应用支撑型平台两大类，其中，业务服务型平台主要包括数智协同办公平台（即 OA 办公平台）、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智政协平台和数智人大平台等；应用支撑型平台主要包括容器云管平台、基础能力支撑平台、政务智库平台等。公司各类平台相关软件的主要同类公司列示如下：

数智一体化平台		相关软件的主要同类公司
业务服务型平台	数智协同办公平台 （即 OA 办公平台）	新点软件（688232.SH）、科创信息（300730.SZ）、山大地纬（688579.SH）、梦创双杨（A22605.SH）、大汉软件（A21271.SZ）、北京万户软件技术有限公司、安徽龙讯信息科技有限公司、泛微网络科技股份有限公司（603039.SH）、北京致远互联软件股份有限公司（688369.SH）、深圳市蓝凌软件股份有限公司等 10 家企业
	数智会议平台	北京万户软件技术有限公司、金华鸿正科技有限公司、北京致远互联软件股份有限公司（688369.SH）、山东龙居里网络科技有限公司等 4 家企业
	数智党委综合业务平台	南威软件（603636.SH）、科创信息（300730.SZ）、中国擎天软件（1297.HK）、北京海泰方圆科技股份有限公司等 4 家企业
	数智政协平台	中国擎天软件（1297.HK）、安徽龙讯信息科技有限公司、长沙正宇软件开发有限公司、深圳市丛文科技有限公司等 4 家企业
	数智人大平台	中国擎天软件（1297.HK）、金华鸿正科技有限公司、长沙正宇软件开发有限公司、浙江巨化信息技术有限公司、深圳市丛文科技有限公司等 5 家企业
应用支撑型平台	容器云管平台	希云科技（北京）有限公司、江苏博云科技股份有限公司等 2 家企业

	基础能力支撑平台	低代码开发平台：天亿马（301178.SZ）、梦创双杨（A22605.SH）、上海易校信息科技有限公司、深圳市基石协作科技有限公司、深圳奥哲网络科技有限公司等 5 家企业； 安信平台体系：杭州企达信息技术有限公司、蓝信移动（北京）科技有限公司等 2 家企业
	政务智库平台	新点软件（688232.SH）、天亿马（301178.SZ）、达观数据有限公司、北京线点科技有限公司、杭州网易智企科技有限公司等 5 家企业

（1）数智协同办公平台（即 OA 办公平台）

数智协同办公平台围绕各级党政用户、事业单位等，以办文、办会、办事为核心，通过人工智能、大数据、工作流引擎等先进技术，为客户规范行政管理、提高工作效率、加快工作协同、实现辅助决策提供整体解决方案。

公司数智协同办公平台相关软件的主要同类公司及其对应产品介绍如下：

竞争对手名称	基本情况
新点软件（688232.SH）	成立于 1998 年，注册地江苏省苏州市，注册资本 33,000.00 万元，于 2021 年在上海证券交易所上市，专注于为智慧城市中的智慧招采、智慧政务及数字建设三个细分领域提供以软件为核心的智慧化整体解决方案。其政府协同办公平台以政务网络为依托，综合运用人工智能、工作流引擎等先进技术，能有效挖掘、分析处理各种政务信息，节省大量政务成本，提高政府行政效率，增加政务工作的透明度与公正性。2022 年新点软件政务信息化业务收入为 123,428.92 万元。
科创信息（300730.SZ）	成立于 1998 年，注册地湖南省长沙市，注册资本 24,041.94 万元，于 2017 年在深圳证券交易所上市。科创信息是国内智慧政务及智慧企业领域的信息化综合服务提供商，主要致力于为政企客户提供集软件开发、系统集成、IT 运维等于一体的信息化综合解决方案。科创信息通过对不同级别政府部门的建设，形成了专业的党政机关协同办公系统，并可根据党政机关的实际需求搭建个性化的功能来满足单位的需要。2022 年科创信息政务信息化业务收入为 34,217.62 万元。
山大地纬（688579.SH）	成立于 1992 年，注册地山东省济南市，注册资本 40,001.00 万元，于 2020 年在上海证券交易所上市。山大地纬是专注于智慧政务、智慧医保医疗、智能用电等领域国内领先的软件解决方案提供商和服务商。其协同办公平台产品围绕政府部门“办文”、“办会”、“办事”等核心工作，覆盖单位公文内部流转、会议管理、任务督办、项目管理、KPI 管理、督查督办、工作日志等政务管理事项，以及即时通讯、工作日程等政务办公工具，满足政府日常工作需求。2022 年山大地纬政务信息化业务收入为 12,896.84 万元。

竞争对手名称	基本情况
梦创双杨（A22605.SH）	成立于 2011 年，注册地上海市，注册资本 6,000.00 万元，专注于在数字政府领域提供软件产品及技术服务，开发了国产化适配的“数智协同”、“数智教育”、“数智大脑”三大类软件平台产品。“数智协同”产品支持跨部门业务协同，可推动党政企客户协同办公、数据共享、信息报送、督察督办、党建服务、干部管理、人才服务、政企服务等业务功能建设，助力提升党政客户的数字化政务能力和企业客户的数字化转型能力。2021 年营业收入为 45,792.37 万元。
大汉软件（A21271.SZ）	成立于 2000 年，注册地江苏省南京市，注册资本 5,154.6392 万元，是一家电子政务领域专注于“互联网+政务服务”及“数字政府”建设的软件开发商和技术服务商，主要为我国各级政府及其组成部门提供“互联网+政务服务”平台建设、数字政府门户平台建设及相关运维服务。其可构建统一的政府内网门户，通过对政府内部信息、数据、流程、服务和应用集成整合，搭建信息、应用、知识、社交“四位一体”的综合门户，实现统一的信息传递、协同办公、知识共享、互动交流、用户管理。2022 年大汉软件营业收入为 34,536.89 万元。大汉软件已申报创业板 IPO，目前已过会，处于注册阶段。
北京万户软件技术有限公司	成立于 2003 年，注册地位于北京市，注册资本 5,000.00 万元，上市公司华宇软件（300271.SZ）100%持股的全资子公司，专注于协同办公系统（OA），为各级政府部门、大型集团企业及相关行业单位等客户高效协同的工作提供信息化支持。2022 年营业收入为 7,694.46 万元。客户以政务市场为主，企业市场为辅。
安徽龙讯信息科技有限公司	成立于 2005 年，注册地位于安徽省合肥市，注册资本 1,200.00 万元，是一家专业提供软件研发、大数据分析、系统集成等信息技术服务的国家高新技术企业，致力于智慧城市与数字政府的整体解决方案研究和开发，产品链包括智慧政务、数字乡村、智慧园区、智慧党建、政务新媒体、智慧监管、智慧征迁、智慧招商、智慧人大、智慧政协、智慧纪监等。协同办公的相关产品为龙讯智慧政务云平台（GOA），是以政务应用为先导、提高政府效能为中心目标的智慧政务一体化协同办公平台。客户以政务市场为主。
泛微网络科技股份有限公司（603039.SH）	成立于 2001 年，注册地上海市，注册资本 26,060.31 万元，从事协同管理和移动办公软件产品的研发、销售及相关技术服务。协同管理和移动办公软件是基于流程管理、门户管理、知识管理、目标计划、任务协作、人力资源、客户管理、项目管理、集成管理等业务模块，让组织内的人、财、物、信息、流程等资源集中于一个全面协同的运营管控体系内进行管理，并让组织内所有应用都可以在移动终端上使用的应用软件。2022 年营业收入为 233,148.37 万元。客户以大中型企业为主，兼顾中小型组织和政务市场。
北京致远互联软件股份有限公司（688369.SH）	成立于 2002 年，注册地北京市，注册资本 11,515.84 万元，专注于企业级协同管理软件领域，为客户提供协同管理软件产品、解决方案、协同管理平台及云服务，为客户提供协同办公应用、协同业务管理和协同运营管理等核心功能，提升管理效率，助力数字化转型。2022 年营业收入为 103,242.98 万元。客户以大中型企业为主，兼顾中小型组织和政务市场。

竞争对手名称	基本情况
深圳市蓝凌软件股份有限公司	成立于 2001 年，注册地广东省深圳市，注册资本 5,016.31 万元，通过新一代组织协同与应用开发平台，助力各类组织实现高效办公与数字化转型，其 OA、门户、BPM 流程、低代码等产品，应用于国企、制造、金融、能源、医疗、教育等行业。客户以企业市场为主。

资料来源：公开资料

（2）数智会议平台

数智会议平台是公司为客户提供的高效会议平台，按照“标准规范、共建共享、业务协同、安全可靠”信息化建设原则，借助云计算、移动互联网、二维码、智能排座、版式文件等信息技术手段，全流程、全方位、全链条地对各类大小型会议进行跟踪管理，可以提升办会效率，节约会议开支，实时信息同步，精准权限控制，同时为会议决策部署的贯彻实施，提供更出色、更高效的服务保障。

公司数智会议平台相关软件的主要同类公司及其对应产品介绍如下：

竞争对手名称	基本情况
北京万户软件技术有限公司	成立于 2003 年，注册地北京市，注册资本 5,000.00 万元，上市公司华宇软件（300271.SZ）100%持股的全资子公司。其有两套会议系统产品，一套为 Flex 会议管理系统，为政务行业量身打造，覆盖自动排座、会议议题、会议材料等全维度应用；另一套为 Flex 无纸化会议管理系统，结合 Pad 深度完成会中业务操作。2022 年营业收入为 7,694.46 万元。
金华鸿正科技有限公司	成立于 2015 年，注册地浙江省金华市，注册资本 500.00 万元，是提供信息化解决方案和服务的数字化服务商，专注智慧人大和政务会议领域。数智会议平台相关软件产品包括无纸化会议阅文系统、电子表决系统、满意度测评系统、电子投票系统（智能平板）、民生实事票决系统、选举计票系统（电子票箱）、选举计票系统（高速扫描计票）等，其产品主要是基于人大使用。
北京致远互联软件股份有限公司（688369.SH）	成立于 2002 年，注册地北京市，注册资本 11,515.84 万元，数智会议平台相关软件产品主要包括无纸化管理系统等，能够实现会议管理场景的所有业务流程覆盖及会议全程无纸化。2022 年营业收入为 103,242.98 万元。
山东龙居里网络科技有限公司	成立于 2018 年，注册地山东省济南市，注册资本 300.00 万元，该公司致力于会议排座等细分领域，产品为 Meeting++咪叮加加智能化会务系统。

资料来源：公开资料

（3）数智党委综合业务平台

数智党委综合业务平台紧紧围绕服务党中央决策指挥和保障各级党政机关施政履职，以“需求牵引、数据驱动、安全可靠、集约建设”为基础，统筹构建各级党政机关电子政务信息化整体解决方案。

公司数智党委综合业务平台相关软件的主要同类公司及其对应产品介绍如下：

竞争对手名称	基本情况
南威软件(603636.SH)	成立于 2002 年,注册地福建省泉州市,注册资本 59,079.3578 万元,于 2014 年在上海证券交易所上市。南威软件专注服务于政府数字化转型、推进国家治理体系和治理能力现代化,聚焦软件云、大数据、人工智能等核心技术,为政府运行、社会服务、城市管理、公共安全、基层治理等领域提供智能场景应用、安全管理、数据运营与产品服务。2022 年南威软件政务及社会服务收入为 120,538.65 万元。
科创信息(300730.SZ)	成立于 1998 年,注册地湖南省长沙市,注册资本 24,041.94 万元,于 2017 年在深圳证券交易所上市。科创信息是国内智慧政务及智慧企业领域的信息化综合服务提供商,主要致力于为政企客户提供集软件开发、系统集成、IT 运维等于一体的信息化综合解决方案。2022 年科创信息政务信息化业务收入为 34,217.62 万元。
中国擎天软件(1297.HK)	成立于 2011 年,注册地开曼群岛,注册资本 8,000.00 万港元,中国擎天软件主要开发及推广电子政务解决方案、出口退税软件及相关服务、碳管理解决方案以及系统集成解决方案等,致力于为政企客户提供全方位的信息化解决方案、搭建数据生态及提供数据增值服务。电子政务产品涵盖智慧政协、智慧人大、智慧工会、智慧残联、智慧价格监测、智慧政工等,服务近四十个政府党群部门,支撑数十个城市的智慧政务信息化建设,全面提升党政部门的履职能力。2022 年中国擎天软件政务大数据软件及相关服务收入为约 54,592.40 万元。
北京海泰方圆科技股份有限公司	成立于 2003 年,注册地北京市海淀区,注册资本 5,579.1 万元。该公司是一家以密码全能力和可信数据治理为核心,全面服务于网信大时代的安全企业,其聚焦密码安全、数据应用、数据安全、国密浏览器、终端安全、移动安全及物联工控安全等多个领域,为党政、金融、信创、军工军队和大型企事业客户提供全方位的专业安全解决方案及服务。

资料来源：公开资料

(4) 数智政协平台

数智政协平台是全方位覆盖政协机关办公、委员履职服务、群众协商等方面的信息化平台,着力实现全国各级政协高效沟通、有效互动、科学履职的数据化和智能化。

公司数智政协平台相关软件的主要同类公司及其对应产品介绍如下：

竞争对手名称	基本情况
中国擎天软件 (1297.HK)	成立于 2011 年，注册地开曼群岛，注册资本 8,000.00 万港元，中国擎天软件主要开发及推广电子政务解决方案、出口退税软件及相关服务、碳管理解决方案以及系统集成解决方案等，致力于为政企客户提供全方位的信息化解决方案、搭建数据生态及提供数据增值服务。其数字政协平台产品包括：提案办理、社情民意审核、委员信息管理、委员履职考评、政协会议保障、委员学习培训、委员读书等管理服务，致力于提升政协机关履职管理能力。2022 年中国擎天软件政务大数据软件及相关服务收入为约 54,592.40 万元。
安徽龙讯信息科技有限公司	成立于 2005 年，注册地安徽省合肥市，注册资本 1,200.00 万元，是一家专业提供软件研发、大数据分析、系统集成等信息技术服务的国家高新技术企业，致力于智慧城市与数字政府的整体解决方案研究和开发，产品链包括智慧政务、数字乡村、智慧园区、智慧党建、政务新媒体、智慧监管、智慧征迁、智慧招商、智慧人大、智慧政协、智慧纪监等。政协平台相关软件产品为智慧政协平台，该平台按照政协履职工作的执行和管理流程进行设计，全面覆盖政协机关和委员的各项职能，提供委员管理、提案办理、社情民意、大会发言、会议管理、活动管理、履职评价、统计分析、移动 APP 等功能应用。
长沙正宇软件开发有限公司	成立于 2011 年，注册地湖南省长沙市，注册资本 550.00 万元，是一家主要为人大、政协提供信息化解决方案的软件公司，致力于提供咨询方案、产品研发、系统培训等一系列人大、政协信息化建设解决方案。该公司数字政协产品包含了委员履职、机关服务、公众互动三大体系。
深圳市丛文科技有限公司	成立于 1993 年，注册地广东省深圳市，注册资本 200.00 万元。业务横跨人大政协、智慧城市、智慧交通等领域。其智慧政协平台为委员提供多渠道、多平台的优质服务，提升政协信息化管理水平，构建一个信息化、数据化、移动化、平台化的智慧系统。

资料来源：公开资料

(5) 数智人大平台

数智人大平台以人大代表为中心，运用大数据、人工智能等相关技术，为人大代表提供数字化、精准化、智能化的履职服务。

公司数智人大平台相关软件的主要同类公司及其对应产品介绍如下：

竞争对手名称	基本情况
中国擎天软件 (1297.HK)	成立于 2011 年，注册地开曼群岛，注册资本 8,000.00 万港元，中国擎天软件主要开发及推广电子政务解决方案、出口退税软件及相关服务、碳管理解决方案以及系统集成解决方案等，致力于为政企客户提供全方位的信息化解决方案、搭建数据生态及提供数据增值服务。其打造了覆盖履职服务、学习服务、宣传互动服务、移动服务等在内的人大一站式服务平台。2022 年中国擎天软件政务大数据软件及相关服务收入为约 54,592.40 万元。

竞争对手名称	基本情况
金华鸿正科技有限公司	成立于 2015 年，注册地浙江省金华市，注册资本 500.00 万元，是提供信息化解决方案和服务的数字化服务商，专注智慧人大和政务会议领域，其智慧人大产品包含代表履职管理系统、代表履职评估系统、议案建议功理系统、签到系统、掌上代表联络站、“双联”平台、民生实事项目管理系统等。
长沙正宇软件开发有限公司	成立于 2011 年，注册地湖南省长沙市，注册资本 550.00 万元，是一家专为人大、政协提供信息化解决方案的软件公司，深耕钻研人大、政协信息化业务逾十载，致力于提供咨询方案、产品研发、系统培训等一系列人大、政协信息化建设工作解决方案。其人大产品包含了代表履职、机关办公、监督工作、立法工作、融媒体五大体系。
浙江巨化信息技术有限公司	成立于 2003 年，注册地浙江省衢州市，注册资本 1,000.00 万元，长期致力于软件和互联网产业，专注为化工企业和政府部门提供信息化、智能化整体解决方案。其人大领域相关产品包括人大代表数据管理系统、人大代表履职服务平台等。
深圳市丛文科技有限公司	成立于 1993 年，注册地广东省深圳市，注册资本 200.00 万元。业务横跨人大政协、智慧城市、智慧交通等领域。其人大代表工作管理系统产品建立了一套集人大代表信息管理、工作、活动管理以及统计等功能于一体的信息管理系统。

资料来源：公开资料

（6）容器云管平台

容器云管平台是一套融合了虚拟化和容器技术的混合云平台，对下管理资源，对上适配业务，同时配套了完整运维系统。

公司容器云管平台相关软件产品的主要同类公司及其对应产品介绍如下：

竞争对手名称	基本情况
希云科技（北京）有限公司	成立于 2013 年，注册地北京市，注册资本 1,123.08 万元，该公司开发了服务器虚拟化、容器 PaaS、微服务等一系列和云相关的产品，并深入了解互联网、传统行业的业务特点，提供私有云、独享云、异构混合云、信创云、容灾、边缘计算、云原生等解决方案。
江苏博云科技股份有限公司	成立于 2012 年，注册地江苏省苏州市，注册资本 6,000.00 万元，该公司容器云产品族是以应用为中心，以容器为底座，面向多种应用类型支撑的云原生操作系统。产品族由容器云、微服务应用管理、中间件管理、AI 应用支持、容器安全组成，可助力企业提升应用交付效率、简化应用管理、提供应用稳定的运行环境，达到降本增效目标。

资料来源：公开资料

（7）基础能力支撑平台

公司基础能力支撑平台主要包括低代码开发平台、安信平台体系，分别可实现业务需求场景的自助式搭建及整体解决方案的快速打包落地，旨在满足日益多变的业务场景需求及良好的应用体验。

公司低代码开发平台相关软件产品的主要同类公司及其对应产品介绍如下：

竞争对手名称	基本情况
天亿马（301178.SZ）	成立于 1998 年，注册地广东省汕头市，注册资本 6,595.68 万元，于 2021 年在深圳证券交易所上市。天亿马已形成社会网格化管理、社会治安综合治理、“互联网+政务服务”等一系列典型解决方案，广泛服务于公检法、交通、教育、医疗卫生等政府部门、事业单位及企业客户。其低代码应用开发技术通过使用可视化的拖拽式界面，以及预先构建好的模块和组件，来帮助开发人员快速构建应用程序。2022 年天亿马政务信息化业务收入为 21,104.19 万元。
梦创双杨（A22605.SH）	成立于 2011 年，注册地上海市，注册资本 6,000.00 万元，专注于在数字政府领域提供软件产品及技术服务，开发了国产化适配的“数智协同”、“数智教育”、“数智大脑”三大类软件平台产品。该公司持续研发低代码开发平台，注重将大数据、人工智能、云计算等新兴信息技术与低代码开发平台融合。2021 年营业收入为 45,792.37 万元。
上海易校信息科技有限公司	成立于 2015 年，注册地上海市，注册资本 245.13 万元，主要产品为清流，是一种无代码系统搭建平台，包含表单、流程、门户、报表、自动化五大引擎，组织架构、权限、消息通知三大体系以及在线支付、电子签章等扩展插件。其主要客户集中在制造业、工程建筑业、互联网公司 and 零售业等。
深圳市基石协作科技有限公司	成立于 2019 年，注册地广东省深圳市，注册资本 2,222.22 万元，以在线化、移动化、集成化、智能化的应用搭建与管理平台为业务核心，深入行业业务场景，旨在为各类企业提供一套全方位的企业应用解决方案，为客户信息化系统高效、高质量建设赋能。企业级低代码开发平台织信 Informat 包含数据引擎、流程引擎、权限引擎等三大引擎启动产品以及拓展功能、自动化等两大组件。其主要客户集中在金融、互联网、房地产、教育等行业。
深圳奥哲网络科技有限公司	成立于 2010 年，注册地广东省深圳市，注册资本 3,054.57 万元，其品牌氲云是一款数字化的一站式平台。通过氲云，用户不需要代码即可在线搭建应用并快速完成上线，应用场景覆盖制造、建筑、贸易、零售、教育等多个行业，满足业务、IT、企业管理者等各种角色的数字化需求。其客户以快消、生产制造、商贸等为主

资料来源：公开资料

公司安信平台体系相关软件产品主要同类公司介绍如下：

竞争对手名称	基本情况
杭州企达信息技术有限公司	成立于 2017 年，注册地浙江省杭州市，注册资本 1,000.00 万元，专注于私有化统一通信平台的研发与应用，是统一协同门户 PaaS 平台提供商，核心产品包括 WorkPro 数智协作平台、IMWorks 即时通讯、政企智能客服、视频会议、统一办公门户、IMsdk 等。其客户以党政用户为主。
蓝信移动（北京）科技有限公司	成立于 2014 年，注册地北京市，注册资本 2,518.41 万元，专注为党政军央企等大型组织提供安全、专属、高效、全场景、智能化服务。

资料来源：公开资料

（8）政务智库平台

政务智库平台充分利用了大数据、人工智能等相关技术，旨在实现业务场景的数智化转型，主要包括数据平台、能力组件平台、开放服务平台、政务智库产品服务平台等。

公司政务智库平台相关软件产品的主要同类公司及其对应产品介绍如下：

竞争对手名称	基本情况
新点软件(688232.SH)	成立于 1998 年，注册地江苏省苏州市，注册资本 33,000.00 万元，于 2021 年在上海证券交易所上市，专注于为智慧城市中的智慧招采、智慧政务及数字建设三个细分领域提供以软件为核心的智慧化整体解决方案。其政务大数据平台是一个集数据汇聚、交换、治理、分析、应用、发布为一体的统一政务数据共享开放平台。2022 年新点软件政务信息化业务收入为 123,428.92 万元。
天亿马(301178.SZ)	成立于 1998 年，注册地广东省汕头市，注册资本 6,595.68 万元，于 2021 年在深圳证券交易所上市。天亿马已形成社会网格化管理、社会治安综合治理、“互联网+政务服务”等一系列典型解决方案，广泛服务于公检法、交通、教育、医疗卫生等政府部门、事业单位及企业客户。其基于政务大数据深度分析与挖掘能力，整合政府跨地区、跨部门、跨层级的数据资源，搭建政务大数据中心，建设和完善人口、法人等基础信息库，对政府各部门信息资源数据进行采集、清洗、转换并进行分析处理和数据挖掘。2022 年天亿马政务信息化业务收入为 21,104.19 万元。
达观数据有限公司	成立于 2015 年，注册地上海市，注册资本 5,000.00 万元，政务智库平台相关软件产品包括政务机器人解决方案，其基于对政务业务的理解，集成流程自动化机器人、计算机视觉、自然语言处理、知识图谱等技术，赋能政府业务流程智能化，优化民生服务体验。
北京线点科技有限公司	成立于 2005 年，注册地北京市，注册资本 2,000.00 万元，政务智库平台相关软件产品包括线点一体化大数据平台、大数据可视化展现平台、线点大数据治理平台、线点大数据资源管理平台等，主要面向政府、企业、高校等群体。
杭州网易智企科技有限公司	成立于 2021 年，注册地浙江省杭州市，注册资本 7,000.00 万元，依托 AI、大数据、通讯音视频等技术，以 PaaS、SaaS 为主，提供智能化、数据化、场景化的企业服务解决方案，客户涵盖政企、教育、金融、电商等。

资料来源：公开资料

2、相关软件与其他同类公司相比有何差异及竞争优势

公司数智一体化平台各类相关软件与其他同类公司相比的差异及竞争优势具体如下：

（1）数智协同办公平台（即 OA 办公平台）

数智协同办公平台具有公文管理系统、公文交换系统、领导阅文系统、值班工作信息化平台、督查管理系统、重点工作任务管理平台等一系列应用服务，采

用统一的技术开发平台，以松耦合、组件化、服务化方式，形成了满足各类用户实际业务需求的一体化综合办公平台。

数智协同办公平台采用人工智能、大数据等技术，通过建立大数据分析模型，对客户单位沉淀的历史数据，实现全方位数据采集、清洗、处理、分析的业务处理能力，为各类用户智能办公、绩效评价、领导决策提供科学依据，从而高质量服务各类客户。

（2）数智会议平台

数智会议平台具有资源管理、配置管理、会议管理和会议统计等多样化功能，从会前、会中、会后的全方位向客户提供一体化解决方案。

①通知发送可视化。会议通知发送后，发送状态，接收状态，查阅状态，请假状态，反馈状态甚至短信回复的内容均可以实时展现，状态可视化。

②会议安排智能化。专业智能的座位安排，酒店安排组件，能够按照会议主办人员设定的规则进行一键安排，灵活调整。只需要在界面上进行简单的拖拽操作，即可完成基本功能，还支持按预设规则打印座位图，住宿表等。

③会议调整实时化。会议内发生的变更事项，如通知补发，补充通知，会址变更，座位调整，房间调整等，会议主办人员设置后即时生效，所见即所得，信息实时同步到参会人员处，同时支持发送自定义变动提醒到指定参会人员。

④文件权限精准化。会议文件支持自定义结构与层级，并且支持向单个文件、单个文件夹进行用户授权，精准控制用户的文件查阅权限。

⑤会议服务人性化。在每日提醒，会议分组，会议通知，会议车辆，会议酒店中均设置可通过系统直接拨打电话的责任人，同时服务在线模块，可以链接会议服务的后勤团队，参会人员在大会期间遇到任何问题都可以在线得到解决。

（3）数智党委综合业务平台

数智党委综合业务平台依托电子政务内网和网络设施安全，通过顶层设计、深化各级党委内网公共应用、整合党办内设机构业务应用，实现上下贯通、左右衔接，信息资源安全可靠共享，工作办公有序协同，监督考核公开有据，提高了各级党委的服务能力和工作效率，增强了党委系统业务工作的科学性，提高了信

息服务、业务办公效率和质量，有效保障中央和各级党委重大决策部署贯彻落实和综合协调，为各级党办履行法定职能提供信息化支撑。

①数据整合与交换。建立统一的数据交换标准和平台实现跨系统和跨部门的数据连接互通,为决策提供全面准确的信息支持。通过 BI 数据可视化功能，针对消息、通讯录、日程、审批、会议、公告、文档等基础数据统计分析，有效整合与交换数据，用数据驱动决策，达到数据流动的自动化；

②数据治理。建立健全的数据分类分级和权限管理制度,制定详尽的数据使用条例和管理办法，严格落实授权审批与责任追究确保敏感数据不被滥用或泄露。通过党委综合业务功能，完整、准确、及时地采集数据，在此基础上搭建数据模型，把控数据质量，合理处理数据，提高决策效率，增强数据安全，控制数据风险。

③业务联动。建立常态化的联动机制,明确相互的业务交接点和联动方式实现资源和信息的有效共享,协同推进重点工作。明确跨部门职责分工，完善跨部门综合监管制度，健全跨部门综合工作制度，推动各部门业务深度融合，充分发挥各部门的作用。

④业务智能化。运用人工智能、云计算、大数据等前沿技术手段构建智能化的业务处理流程和审批。通过智能审批、智能预警等方式优化业务流转，运用数据分析与挖掘为决策提供智能支持,不断提高工作效率和水平。通过新一代的数字化技术，构建信息化、自动化和智能化的端到端流程引擎，融入各类 AI 技术，让业务流程学习识别和思考，从而实现流程的再造和优化。

（4）数智政协平台

数智政协平台进行了场景化的功能设计，运用了大数据、云计算、人工智能、智能语音等技术，发挥人民政协人才集中、智力密集和政协委员跨学科、跨界别、跨领域的优势，积极打造网上政协、数字政协、智慧政协。

①真实业务场景积累。平台多系统内容经过多年项目积累、产品迭代，针对政协各项业务开展有着高度的场景适配性，能够满足各地政协差异化的履职工作形式，无需针对差异化的履职需求对系统进行大面积需求调研、分析、改造，项目可广泛复用。

②业务数据价值兑现。针对政协单位人数少、业务简的小数据场景特点，通过经验、项目积累的业务大数据建模，实现在小数据场景下的大数据应用，将政协小数据价值进行兑现，通过智能推荐、智能交办、智能辅助撰写等手段助力政协工作开展。

③角色定制针对服务。从各系统主要使用专委会、党派、机关科室的实际工作场景出发，从细小但增效的统计、工作桌面、业务流程角度出发，为各个用户角色分别定制符合其业务工作开展的工作桌面、统计报表等功能。

④交互体验页面设计。交互体验层面针对业务处理的场景化交互设计，结合“一屏办理”、“双屏查看”、“抽屉详情”、“快捷切换”提升系统使用体验；页面设计层面迎合用户日益增长的审美需要并结合新时代互联网平台的页面风格，进行全面升级，视觉层面提升用户好感度。

⑤解决方案内容完整性。解决方案内容覆盖政协全部主要业务，在市场上处于优势地位，相较广泛存在的地方信息化厂商所提供的单系统服务，对政协客户来说具有远景性、全面性、针对性优势，从长期服务和单系统目标角度均具备足够竞争力。

⑥新业务拓展时效性。当前业务系统已有效覆盖政协常态化履职工作，对政协客户、用户具备足够的客户认知积累，当政协新业务场景出现时，可以有效的基于客户认知快速提供符合用户预期和工作开展实际的新业务解决方案并快速落地。

（5）数智人大平台

数智人大平台立足人大职能，强化数字赋能，提高履职效能，主要包括代表管理系统、议案管理系统、建议管理系统、活动管理系统、双联工作系统、代表学习系统、人代会服务系统、人事任免系统、任前法规考试系统、智慧立法系统、民意直通车等，实现人大代表履职全轨迹、多渠道交流互动、全方位的资讯信息、多级联动。

①解决方案内容完整性。相较目前人大信息化市场中普遍存在的地方信息化厂商单系统建设模式，数智人大平台建设内容覆盖人大信息化工作的方方面面，对人大客户来说具有远景性、全面性、针对性优势，从长期服务和单系统目标角

度均具备足够竞争力。

②交互体验页面设计。交互体验层面针对业务处理的场景化交互设计，结合“一屏办理”、“双屏查看”、“抽屉详情”、“快捷切换”提升系统使用体验；页面设计层面迎合用户日益增长的审美需要并结合新时代互联网平台的页面风格，进行全面升级，视觉层面提升用户好感度。

（6）容器云管平台

容器云管平台是一套自主研发、安全可用的云计算软件，是面向 IaaS 以及 PaaS 的虚拟化平台。该平台对下可以对基础的资源进行管理，形成统一的资源池，为用户按需使用提供可能；对上该平台相比于一般的虚拟化平台可以更好地面向应用，对于应用设计、研发、测试、发布、更新、运维实现全生命周期的闭环管理。该平台面向电子政务及其他用户，结合合作伙伴的应用打造平台服务+SaaS 服务体系，最终实现全生态的云计算服务。

（7）基础能力支撑平台

基础能力支撑平台可实现业务需求场景的自助式搭建及整体解决方案的快速打包落地，旨在满足日益多变的业务场景需求及良好的应用体验。

①基础能力体系搭建，遵循内部逻辑高度内聚，外部对接低耦合的原则，支持各能力可组合可拆分。能快速结合需求场景进行能力按需引用，将能力引用机制真正做到按需配置，随意组合即可满足多样化功能的需求。

②区别于市面上固定的能力内部功能设计，基础能力支撑平台所输出能力，均支持设置多重自定义场景，可根据使用需求/对接需求进行快速满足和拓展；能力自身功能和对接配置，均可按照业务进行自定义配置，降低了对接成本和改动成本。

③坚持底层数据互通互享规则，所使用数据可基于客户全量业务数据进行整合使用。支撑体系中各能力的数据关系由点及面生成，全局贯通应用，真正破除数据孤岛问题。

（8）政务智库平台

政务智库平台的突出特点在于其国产化技术支持、自主研发能力、丰富的信

息服务、组件化设计、多样化的业务支持以及数字化转型解决方案，使其成为党政部门在信息化建设和智能化决策方面的有力工具。

①国产化技术支持。政务智库平台能够全面适配主流国产化芯片、操作系统、数据库以及中间件等，在技术基础上与国内政府部门的要求完全符合，提供了本土化的支持，减少了对外部技术的依赖，从而保护了数据的安全和主权。

②自主研发核心基础设施。政务智库平台自主研发了核心基础设施服务，覆盖了数据处理的全过程。加强了平台的技术可控性，提高了数据安全性，并支持平台根据特定需求进行定制开发。

③多样化的信息服务。政务智库平台提供高质量的政务智库信息服务，包括政务业务主题库、官方媒体信息库以及政策法规库等，丰富的数据支撑将帮助用户更好地决策和管理。

④组件化设计。政务智库平台采用组件设计思维，构建了核心业务智能服务系统和组件，包括全文检索系统、推荐系统、智能问答系统、领导辅助决策系统以及通用服务组件等。可扩展性和定制性较大增强，政府部门可以根据需要选择合适的组件来构建定制化解决方案。

⑤丰富的业务支持。政务智库平台提供各种业务支持，包括信息推送服务、信息检索服务、信息推荐服务、智能助手服务、业务智能组件服务以及文件撰写助手服务。这些服务可以自由组合，从而形成定制化解决服务方案，提高了政府工作效率，支持了各种政务业务的处理。

⑥数智转型解决方案。政务智库平台将智能服务与传统业务深度融合，帮助政府部门实现数字化转型。以提高政府工作的智能化和效率，从而为政府决策提供更好的支持。

四、区分数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务三类业务，分别说明报告期各期各类业务的收入、成本构成（外购成本区分外购软件、硬件、服务，下同）、毛利、毛利率；各期前十大项目名称和主要销售内容、开始完成时间、订单获取方式、直接客户、终端客户、直接客户与终端客户的关系、项目金额、各期收入确认金额和回款金额、毛利率、外采比例等情况

（一）区分数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务三类业务，分别说

明报告期各期各类业务的收入、成本构成（外购成本区分外购软件、硬件、服务，下同）、毛利、毛利率

报告期内，公司各类业务的收入、成本和毛利情况如下：

1、数智一体化平台

报告期内，数智一体化平台业务的收入、成本和毛利情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
收入	5,880.13	11,119.78	8,629.09	6,070.88
成本	2,615.91	3,178.28	2,195.17	1,789.80
其中：外购硬件	514.01	297.69	220.71	586.94
外购软件	301.51	469.68	415.97	376.28
外购技术服务	180.10	332.19	232.42	66.21
员工薪酬	1,417.94	1,673.56	1,142.60	598.78
其他费用	202.34	405.17	183.47	161.59
毛利	3,264.23	7,941.50	6,433.92	4,281.08
毛利率	55.51%	71.42%	74.56%	70.52%

报告期内，数智一体化平台业务收入分别为 6,070.88 万元、8,629.09 万元、11,119.78 万元和 5,880.13 万元，2020 年至 2022 年呈现逐年上涨的趋势，近年来随着公司在新疆、安徽、广西等地区业务的不断拓展，公司业务规模扩大，收入增加。

报告期内，数智一体化平台业务成本分别为 1,789.80 万元、2,195.17 万元、3,178.28 万元和 2,615.91 万元，2020 年至 2022 年呈现逐年上涨的趋势，与主营业务收入变动趋势一致。数智一体化平台的成本主要包括外购软硬件产品、外购技术服务和员工薪酬等；由于各个项目的实施内容不同，客户需求不同，外购的硬件设备和软件等存在差异，各年度成本中包含的外购产品及服务存在一定的波动；近年来随着公司经营规模的扩大，实施人员数量不断上涨，员工薪酬整体有所上涨。

报告期内，数智一体化平台业务毛利分别为 4,281.08 万元、6,433.92 万元、7,941.50 万元和 3,264.23 万元，毛利率分别为 70.52%、74.56%、71.42%和 55.51%，2020 年至 2022 年毛利率基本维持稳定，2023 年 1-9 月毛利率有所下降，主要系

2023 年完工验收的项目中包含第三方产品较多，部分项目实施地点在新疆、西藏等地区，员工差旅等支出较多。

2、货物销售

报告期内，货物销售业务的收入、成本和毛利情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
收入	449.44	2,496.17	1,862.04	1,547.05
成本	386.25	2,403.03	1,776.55	1,478.60
其中：外购硬件	188.04	2,028.24	1,462.02	1,455.55
外购软件等	193.15	364.28	314.49	23.05
员工薪酬	4.93	8.29	-	-
其他费用	0.13	2.22	0.04	-
毛利	63.19	93.14	85.48	68.45
毛利率	14.06%	3.73%	4.59%	4.42%

报告期内，货物销售业务收入分别为 1,547.05 万元、1,862.04 万元、2,496.17 万元和 449.44 万元，2020 年至 2022 年呈现逐年上涨趋势，主要系公司业务规模不断扩大，同时不断开拓教育领域市场，货物销售规模同步有所增长。

报告期内，货物销售业务成本分别为 1,478.60 万元、1,776.55 万元、2,403.03 万元和 386.25 万元，2020 年至 2022 年逐年上涨，与主营业务收入变动趋势一致。公司货物销售业务主要是根据客户需求，销售各种服务器、计算机以及电子签章等，其成本主要为外购的硬件和软件。

报告期内，货物销售业务的毛利分别为 68.45 万元、85.48 万元、93.14 万元和 63.19 万元，毛利率分别为 4.42%、4.59%、3.73%和 14.06%，2020 年至 2022 年毛利率基本维持稳定，2023 年 1-9 月毛利率有所上涨，主要系 2023 年完成安徽中医药大学虚拟仿真实验室建设项目，该项目提供配套硬件设备的布线服务和培训服务，毛利率为 24.83%，拉高整体毛利率。

3、运维及技术服务

报告期内，运维及技术服务业务的收入、成本和毛利情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
收入	444.76	361.60	255.31	128.21
成本	225.84	240.81	132.69	82.91
其中：外购硬件	5.22	-	0.44	0.26
外购软件	0.28	10.62	10.66	-
外购技术服务	21.04	27.60	2.14	5.38
员工薪酬	178.48	180.40	112.00	70.75
其他费用	20.82	22.19	7.44	6.52
毛利	218.92	120.79	122.63	45.30
毛利率	49.22%	33.41%	48.03%	35.33%

报告期内，运维及技术服务业务收入金额分别为 128.21 万元、255.31 万元、361.60 万元和 444.76 万元，呈现逐年上涨的趋势，运维及技术服务主要包括对公司数智一体化平台相关产品提供的定期维护、故障诊断与解决、技术培训、数据迁移等服务。随着近年来公司业务规模扩大，运维及技术服务业务也随之不断增长。

报告期内，运维及技术服务业务成本金额分别为 82.91 万元、132.69 万元、240.81 万元和 225.84 万元。2020 年至 2022 年成本逐年上涨，与主营业务收入变动趋势一致。运维及技术服务的成本主要以员工薪酬为主，近年来公司项目实施人员数量不断增长，员工薪酬整体有所上涨。

报告期内，运维及技术服务业务毛利分别为 45.30 万元、122.63 万元、120.79 万元和 218.92 万元，毛利率分别为 35.33%、48.03%、33.41%和 49.22%，毛利率呈现一定波动，主要系运维及技术服务是公司为客户提供的数据迁移、定期运行维护、故障诊断与解决等服务，受不同项目需求差异影响，各类项目成本均会存在波动，运维及技术服务业务整体毛利率也会随之波动，2021 年和 2023 年 1-9 月相关项目涉及第三方产品和人员投入相对有所减少，整体毛利率上涨。

(二)各期前十大项目名称和主要销售内容、开始完成时间、订单获取方式、直接客户、终端客户、直接客户与终端客户的关系、项目金额、各期收入确认金额和回款金额、毛利率、外采比例等情况

报告期各期前十大项目基本情况如下所示：

1、2020 年度

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	收入金额	毛利率	主要销售内容	项目开工日期	项目完工日期	订单获取方式	直接客户	终端用户	直接客户与终端客户的关系	回款金额	外采比例
1	中软信息服务有限公司（安徽省文旅厅项目）	760.75	673.23	37.14%	数智一体化平台	2020/7/1	2020/11/12	商务谈判	中软信息服务有限公司	安徽省文化和旅游厅	无关联关系	760.75	96.84%
2	成都卫士通信息安全技术有限公司（安徽省组织部）	553.86	490.14	3.09%	货物销售	2020/10/20	2020/11/18	商务谈判	成都卫士通信息安全技术有限公司	安徽省组织部	无关联关系	553.86	100.00%
3	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司（湖南省委项目）	450.00	424.53	64.95%	数智一体化平台	2019/1/2	2020/11/22	商务谈判	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	中共湖南省委	无关联关系	427.50	-
4	中通服和信科技有限公司（安徽省政府办公厅项目）	449.40	397.70	76.16%	数智一体化平台	2020/2/3	2020/11/14	商务谈判	中通服和信科技有限公司	安徽省政府办公厅	无关联关系	437.77	51.93%
5	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省人大项目）	432.00	382.30	88.43%	数智一体化平台	2020/1/10	2020/12/7	商务谈判	讯飞智元信息科技有限公司	安徽省人大	无关联关系	432.00	54.00%
6	安徽省港航集团有限公司项目	381.00	339.97	89.24%	数智一体化平台	2020/5/6	2020/11/20	公开招标	安徽省港航集团有限公司	安徽省港航集团有限公司	同一主体	361.95	23.17%
7	中共安徽省委办公厅项目	319.80	283.01	46.05%	数智一体化平台	2018/10/8	2020/6/26	邀请招标	中共安徽省委办公厅	中共安徽省委办公厅	同一主体	319.80	79.73%
8	北京华宇信息技术有限公司2020年项目	300.00	265.49	2.00%	货物销售	2020/9/10	2020/10/19	商务谈判	北京华宇信息技术有限公司	安徽省统战部	无关联关系	300.00	100.00%
9	中徽建技术有限公司（安徽省人防办项目）	277.40	245.49	63.41%	数智一体化平台	2020/7/1	2020/11/23	商务谈判	中徽建技术有限公司	安徽省人防办	无关联关系	277.40	96.62%
10	思创数码科技股份有限公司（江西省政协项目）	249.90	221.44	81.70%	数智一体化平台	2019/9/10	2020/10/30	商务谈判	思创数码科技股份有限公司	江西省政协	无关联关系	237.41	-

注 1：回款金额为截至 2023 年 11 月 30 日的数据，下同
注 2：外采比例为第三方采购金额占项目总成本的比例，下同
注 3：项目完工日期：对于数智一体化平台业务，该日期为试运行完成日期；对于货物销售业务，该日期为产品交付于客户日期，下同。

2、2021 年度

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	收入金额	毛利率	主要销售内容	项目开工日期	项目完工日期	订单获取方式	直接客户	终端用户	直接客户与终端客户的关系	回款金额	外采比例
1	北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）	2,000.00	1,769.91	81.95%	数智一体化平台	2020/1/29	2021/5/28	根据集成商内部采购制度获取项目	北京太极信息系统技术有限公司	中共新疆维吾尔自治区委员会机要局	无关联关系	2,000.00	59.05%
2	中软信息服务有限公司（安徽省政协项目）	1,235.03	1,092.95	73.26%	数智一体化平台	2020/2/4	2021/10/9		中软信息服务有限公司	安徽省政协办公厅	无关联关系	1,186.43	67.49%
3	新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）	1,100.00	979.88	63.80%	数智一体化平台	2020/1/3	2021/8/26		新疆航天信息有限公司	中共新疆维吾尔自治区委员会机要局	无关联关系	1,100.00	54.89%
4	项目 B	613.00	542.48	72.87%	数智一体化平台	2019/12/10	2021/5/31	商务谈判	客户 B	用户 B	无关联关系	245.20	7.22%
5	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	393.40	348.14	66.59%	数智一体化平台	2019/11/27	2021/9/22	根据集成商内部采购制度获取项目	讯飞智元信息科技有限公司	安徽省农业科学院	无关联关系	393.40	19.93%
6	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省市监局项目）	312.80	276.81	74.46%	数智一体化平台	2020/2/13	2021/6/9		讯飞智元信息科技有限公司	安徽省市场监督管理局	无关联关系	312.80	21.83%
7	2021 新疆阿勒泰项目	300.00	265.49	83.11%	数智一体化平台	2021/7/1	2021/11/29		新疆航天信息有限公司	阿勒泰机要保密局	无关联关系	150.00	33.60%
8	新疆航天信息有限公司（新疆建设兵团密码局项目）	300.00	265.49	92.74%	数智一体化平台	2021/1/4	2021/6/22		新疆航天信息有限公司	新疆生产建设兵团密码管理局	无关联关系	300.00	-
9	中通服和信科技有限公司（安徽发改委）	272.51	241.15	3.00%	货物销售	2021/3/25	2021/6/21		中通服和信科技有限公司	安徽省发展和改革委员会	无关联关系	272.51	100.00%
10	北京太极信息系统技术有限公司（党委机要局项目）	270.00	238.94	94.61%	数智一体化平台	2021/8/1	2021/10/1		北京太极信息系统技术有限公司	中共新疆维吾尔自治区委员会机要局	无关联关系	270.00	-

3、2022 年度

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	收入金额	毛利率	主要销售内容	项目开工日期	项目完工日期	订单获取方式	直接客户	终端用户	直接客户与终端客户的关系	回款金额	外采比例
1	项目 A	3,100.00	2,743.36	84.61%	数智一体化平台	2020/9/16	2022/4/29	商务谈判	客户 A	用户 A	无关联关系	3,100.00	0.21%

序号	项目名称	合同金额	收入金额	毛利率	主要销售内容	项目开工日期	项目完工日期	订单获取方式	直接客户	终端用户	直接客户与终端客户的关系	回款金额	外采比例
2	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	2,990.00	2,646.02	79.92%	数智一体化平台	2020/10/21	2022/4/1	根据集成商内部采购制度获取项目	航天网安技术（深圳）有限公司	中共新疆维吾尔自治区委员会机要局	无关联关系	2,990.00	47.04%
3	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	2,952.15	2,632.18	68.91%	数智一体化平台	2020/6/28	2022/12/26	商务谈判	中国-东盟信息港股份有限公司	广西壮族自治区党委办公厅	无关联关系	2,422.67	30.60%
4	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化 2.0 建设项目	2,290.00	1,907.40	3.69%	货物销售等	2022/3/16	2022/12/15	商务谈判	科大国创软件股份有限公司	清徐县教育局	无关联关系	1,960.86	99.63%
5	中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项目）	573.40	507.46	35.13%	数智一体化平台	2021/7/29	2022/6/26	商务谈判	中软信息服务有限公司	安徽省审计厅	无关联关系	573.40	79.97%
6	北京太极信息系统技术有限公司（阿克苏地委项目）	440.00	389.38	85.74%	数智一体化平台	2021/5/12	2022/6/6	商务谈判	北京太极信息系统技术有限公司	阿克苏地委机要保密局	无关联关系	440.00	68.75%
7	合肥学院智能软件工程研发中心项目	218.00	197.32	18.64%	货物销售	2022/3/9	2022/6/23	公开招标	合肥学院	合肥学院	同一主体	218.00	95.90%
8	云上贵州大数据产业发展有限公司（贵州省政协提案大数据项目）	150.95	142.41	71.92%	数智一体化平台	2020/3/13	2021/12/19	根据集成商内部采购制度获取项目	云上贵州大数据产业发展有限公司	贵州省政协提案委员会	无关联关系	143.40	-
9	科大国创云网合肥市城乡建设局等四个用户	155.90	137.96	58.52%	数智一体化平台	2021/1/6	2022/1/20	商务谈判	科大国创云网科技有限公司	合肥市人民代表大会常务委员会；中国人民政治协商会议安徽省合肥市委员会办公室；合肥市城乡建设局；合肥市市政工程管理处	无关联关系	148.11	0.91%
10	新疆天华源兴-2021 克州	130.26	115.27	8.50%	货物销售	2021/10/9	2022/12/2	商务谈判	新疆天华源兴信	克州党委机要	无关联关系	130.26	100.00%

序号	项目名称	合同金额	收入金额	毛利率	主要销售内容	项目开工日期	项目完工日期	订单获取方式	直接客户	终端用户	直接客户与终端客户的关系	回款金额	外采比例
	党委项目							判	息科技有限公司	保密局			

4、2023 年 1-9 月

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	收入金额	毛利率	主要销售内容	项目开工日期	项目完工日期	订单获取方式	直接客户	终端用户	直接客户与终端客户的关系	回款金额	外采比例
1	山西云时代（山西政协项目）	601.82	567.75	64.80%	数智一体化平台	2019/10/10	2023/5/31	商务谈判	山西云时代政务云技术有限公司	山西省政协	无关联关系	180.55	8.94%
2	中徽建技术有限公司（安徽省应急厅项目）	327.75	309.20	79.43%	数智一体化平台	2023/5/8	2023/9/2	商务谈判	中徽建技术有限公司	安徽省应急厅	无关联关系	67.40	-
3	中徽建技术有限公司（合肥市现代职业教育公共实训中心项目）	283.10	267.08	83.44%	数智一体化平台	2023/4/28	2023/9/20	商务谈判	中徽建技术有限公司	合肥市现代职业教育公共实训中心	无关联关系	55.82	-
4	安徽卷云信息舒城职业学校项目	298.00	264.01	22.81%	数智一体化平台	2023/5/4	2023/6/10	商务谈判	安徽卷云信息技术有限公司	舒城职业学校	无关联关系	134.10	97.38%
5	西藏高驰信息安全技术第五届藏博会项目	254.88	232.07	55.52%	数智一体化平台	2023/3/20	2023/6/19	根据集成商内部采购制度获取项目	西藏高驰信息安全技术有限责任公司	西藏高驰信息安全技术有限责任公司	同一主体	152.93	66.22%
6	安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）	225.04	199.15	7.06%	货物销售	2022/12/6	2023/3/30	商务谈判	北京中船信息科技有限公司	安徽省审计厅	无关联关系	112.52	100.00%
7	安徽化工学校虚拟现实融合创新实训基地项目	218.00	193.37	33.07%	数智一体化平台	2023/5/17	2023/6/15	商务谈判	安徽卷云信息技术有限公司	安徽化工学校	无关联关系	115.95	95.61%
8	联通数字科技有限公司安徽省应急厅项目	208.00	178.37	31.96%	数智一体化平台等	2022/6/27	2023/6/20	商务谈判	联通数字科技有限公司安徽省分公司	安徽省应急厅	无关联关系	74.94	15.55%
9	芜湖胤星医学检验实验室项目	189.00	167.26	80.63%	数智一体化平台	2023/4/3	2023/6/12	商务谈判	芜湖胤星医学检验实验室有限公司	芜湖胤星医学检验实验室有限公司	同一主体	144.00	-

序号	项目名称	合同金额	收入金额	毛利率	主要销售内容	项目开工日期	项目完工日期	订单获取方式	直接客户	终端用户	直接客户与终端客户的关系	回款金额	外采比例
10	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委 2023 年项目）	185.00	163.72	45.71%	数智一体化平台	2023/1/3	2023/6/26	商务谈判	中国-东盟信息港股份有限公司	广西壮族自治区党委办公厅	无关联关系	-	-

五、说明数智一体化平台为定制化产品还是标准型产品，定制化项目报告期内的收入占比情况，结合发行人主要业务的流程图，说明主要定制化主要体现的业务环节，说明发行人的业务实质及产品服务价值的核心体现。

（一）说明数智一体化平台为定制化产品还是标准型产品，定制化项目报告期内的收入占比情况

报告期内，公司数智一体化平台的收入占比情况如下：

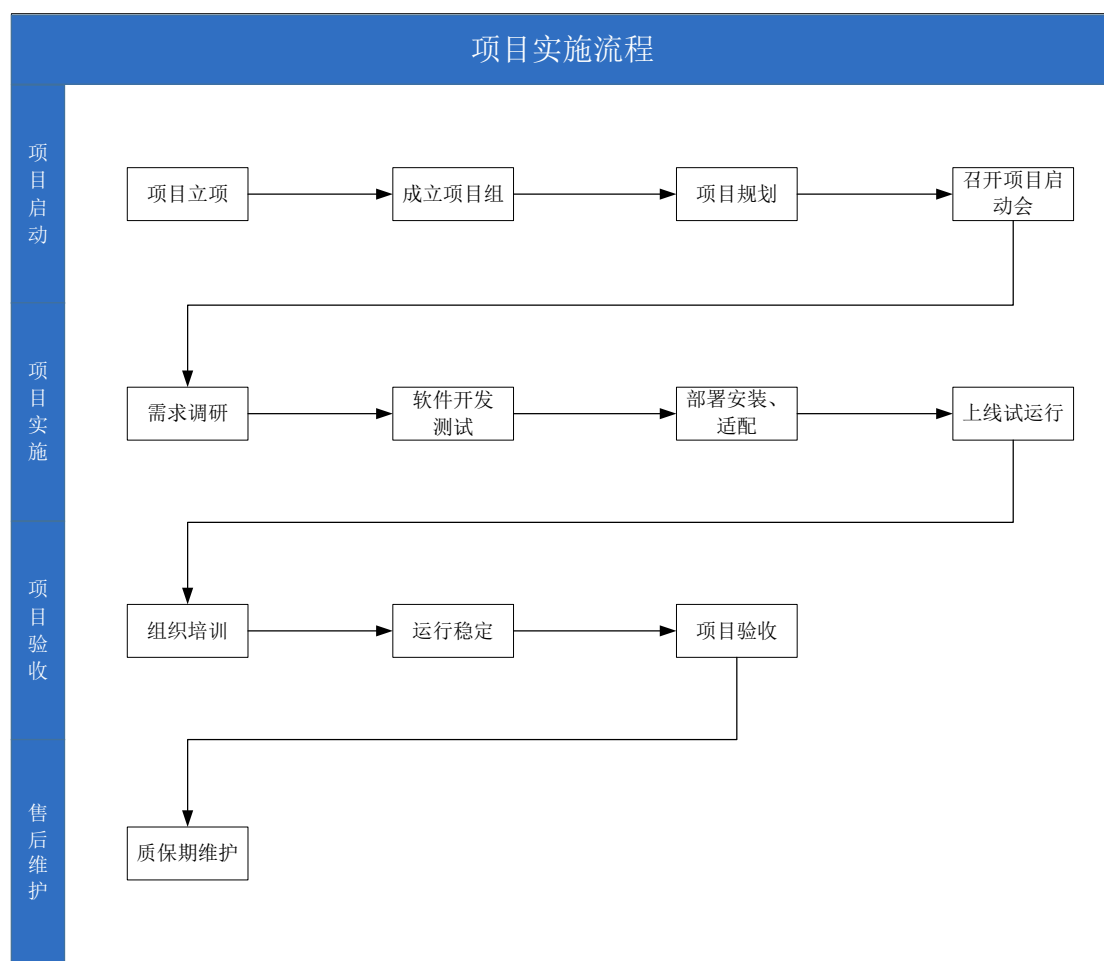
单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制化产品	5,495.37	93.46%	10,894.24	97.97%	8,629.09	100.00%	6,042.56	99.53%
标准型产品	384.76	6.54%	225.54	2.03%	-	-	28.32	0.47%
合计	5,880.13	100.00%	11,119.78	100.00%	8,629.09	100.00%	6,070.88	100.00%

发行人的终端客户主要系党政机关及事业单位，此类用户对于软件系统的需求个性化差异较大，对软件产品的柔性定制和质量要求高。公司凭借多年来对政务信息化相关业务的深刻理解和优质的产品研发能力，在信创环境下较早研发成功数智一体化平台，发行人总结行业经验，提取客户共性需求，形成数智协同办公平台（即 OA 办公平台）、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智政协平台和数智人大平台、容器云管平台、基础能力支撑平台和政务智库平台等 8 大类核心产品，作为发行人生产的基础，提高了发行人生产开发及产品交付的效率。在此基础上，根据不同客户的个性化需求进行部分定制开发。因此发行人以定制化产品为主，主要采取“核心产品+定制化开发”的模式，报告期内定制化产品收入占比分别为 99.53%、100.00%、97.97%和 93.46%，占比较高。

标准型产品适用于通用性较强的业务领域，主要为容器云管平台、数智会议平台中的无纸化会议系统，其标准化程度高，其中无纸化会议系统主要从 2022 年开始销售交付，报告期内收入金额及其占比均较低。

（二）结合发行人主要业务的流程图，说明主要定制化主要体现的业务环节



公司在开展项目时，会根据客户不同的需求属性选择不同的平台产品（或其功能模块的组合）作为基础产品，并在此基础上，根据客户的个性化需求，进行定制开发成个性化组件进行装配，并根据需要融合第三方软硬件产品为客户提供一体化解决方案。定制开发后的需求和组件也被研发部门收集，研发部门根据其普适性、应用频度等进行判断是否纳入产品的下一个版本中，从而实现了“个性需求—>定制开发—>形成产品”的闭环管理。

定制化主要体现在业务流程中的项目启动及项目实施环节。首先，在项目启动环节，用户提出大致的信息化建设构思，公司结合客户实际情况及其个性化需求，定制化给出项目建设规划；在项目实施环节，在针对信息化系统整体架构及各个子系统建设时，客户需求颗粒进一步细化，公司会选择不同的平台产品（或其功能模块的组合）作为基础产品，并根据客户需求定制化开发个性化组件进行装配，定制化在软件开发测试、部署安装、适配等细分环节均有所体现。

（三）说明发行人的业务实质及产品服务价值的核心体现

发行人专注于为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，主要业务实质及产品服务价值的核心体现如下所示：

公司产品	细分平台	业务实质	核心价值
数智一体化平台	数智协同办公平台（即 OA 办公平台）	将党政及事业单位内部办公的核心三要素“办文、办会、办事”进行业务及数据层面的融合贯通，做到工作事项统一办理、快速办理。具体功能包含：发文管理、收文管理、办文管理、公文交换、会议室预订、领导日程管理、值班管理、重点工作任务管理、档案管理、督查管理等。	1、改变传统任务探索式办理的低效模式，任务将主动式地跟踪并追寻办理人。 2、以消息为对话载体，关联人、事、流程、系统。以消息为驱动载体，加速提升协同效率。 3、以任务关联任务为链路模式，用户可快速启动联动模块的办理或任务的发起。 4、整合各业务场景待办事项，简化用户操作方式。以最短的时间直触任务，提升用户与系统人机交互之间的专注力。
	数智会议平台	以“高效办会、便捷参会”为核心，打造从会前准备、会中安排到会后整理的全流程闭环，解决行业单位对办会的诉求。	1、技术赋能、高效办会：通过流程引擎、智能排座等新一代数字化技术，助力会前筹备工作有序推进，提高办会效率。 2、多端协同、高质参会：协同会议室各终端设备构建多元化会议场景，全方位提升参会体验，提高会议质量。 3、智能分析、监督落实：会议数据的多维度智能分析，让会务总结有据可依，有据可查，助力会后工作有效落实。 4、数据监管、安全可靠：运用丰富的信息化安全手段，对会议数据进行全方位监管，材料外泄难，追溯漏源成本低。
	数智党委综合业务平台	紧紧围绕服务党中央决策指挥和保障各级党政机关施政履职，以“需求牵引、数据驱动、安全可靠、集约建设”为基础，统筹构建各级党政机关电子政务信息化整体解决方案。	以系统观念加强统筹谋划，实现党政机关电子政务一体规划、集约建设、协同管理，增强了党委系统业务工作的科学性、信息的及时准确性，提高了信息服务、业务办公效率和质量，更好地服务于各级党委开展决策与领导工作，在提高党的执政能力、推进国家治理体系和治理能力现代化、实施网络强国战略中提供有力支撑。
	数智政协平台	以服务委员履职为核心，解决政协提案上报与审核、社情民意收集与整理、会议活动记录与留痕、委员学习资源与渠道建立等一系列委	1、熟谙政协工作流程。浓缩长期定制化交付经验的场景化交互体验设计，使用户操作“省耗时”、“免误差”、“增实效”；基于政协履职业务的一体化业务流程设计，使信息流转“可

		员履职相关事项，助力政协委员高效高质量履职。	追溯”、“全流程”、“全记录”。 2、持续创新。紧贴人民政协队伍建设、紧随人民政协热点趋势、紧跟人民政协发展方向，打造多种新颖履职形式的信息化解决方案。
	数智人大平台	针对人大业务工作中核心的代表履职、立法和备案审查、人大监督、选举任免、投票表决、常委会议、全体会议、媒体宣传等工作，通过信息化手段提供全业务、全过程、全场景的业务流程线上化管理，并通过体系内外系统间的数据交换共享实现关联业务数据的推送、接收、延续，实现人大业务工作的全流程线上化。	1、解决人大过往单体系统建设中存在的信息孤岛，业务数据无法得到充分利用，需要人力搬运等问题。 2、全面覆盖人大业务工作方方面面，为人大整体工作信息化水平提供服务，为人大代表履职、法授权权施行提供新思路和新渠道。 3、充分利用国家法律法规库等公共数字资源，积极加入数字中国体系建设框架，基于国家基础数据库开展业务并通过业务数据反哺。 4、发挥人民代表大会作为国家最高权力机关的重要地址价值，辐射相关政府机构，为其他业务开展提供线索来源。
	容器云管平台	基于信创技术体系，开展安全可信云平台的技术研发及应用示范，重点突破安全可信专用云应用层、网络层、存储层以及内核层等关键共性技术，解决政务内网系统业务需求复杂多变的现状问题，满足政务内网云平台应用系统的快速构建需求。	容器云管平台是一套融合了虚拟化和容器技术的混合云平台，对下管理资源，对上适配业务。可以集中管理物理硬件与虚拟化硬件及服务资源，对上提供统一的执行环境与基础服务。
	基础能力支撑平台	作为业务层的集成和支撑基础，旨在对于通用能力按照“三个规范”进行通用化封装，从而形成统一的基础能力，为业务应用提供快速搭建的能力基础。	1、通用功能按需调用，功能复用性高；对于统一用户、统一消息等能力，可按需进行调用，无需重复编写代码进行功能实现。缩短需求响应时间，支撑业务快速发展。 2、共用一套数据体系，避免数据冗余；对于组织架构、用户等底层通用数据，进行特殊处理，所有业务应用使用一套数据，避免不同业务应用分别维护，需要多处维护、数据冗余及数据孤岛等情况。
	政务智库平台	集成了高级数据分析、信息管理和智能决策支持技术，旨在为政府和政府机构提供多方面的能力和增强其在政务领域的作用。通过整合多源数据、提供智能决策支持、信息检索和推荐、自动化和智能化业务支持，以及实时信息监测等功能，有	为政府和政府机构提供了多方面的能力和增强其在政务领域的作用。通过整合数据、提供智能决策支持、信息检索和推荐、自动化和智能化业务支持，以及实时信息监测等功能，政务智库平台有助于政府更好地理解趋势、制定政策、提高工作效率，从而推动数字化转型并提升政府在政务领域的效能，为公众提供更优质的

		助于政府更好地理解趋势、制定政策、提高工作效率，从而推动数字化转型并提升政府在政务领域的效能，为公众提供更优质的服务。	服务。其核心价值包括智能决策、数据驱动决策、工作效率提升、实时监测与响应以及数字化转型。
货物销售		根据客户需求采购第三方软件、硬件等，交付给客户。	一方面，公司深耕于政务信息化行业，在该领域有着广泛的客户群体，当客户有采购服务器、计算机等需求时，公司由于与相关供应商有多年合作历史，能及时响应并提供满足客户质量要求的硬件设备，通过货物销售起到桥梁般的作用，很好的链接第三方供应商与客户，促进政务信息化行业生态发展；另一方面，为了开拓新的业务机会，在不能直接通过软件产品切入客户的前提下，公司也会通过销售硬件设备等方式先与客户建立合作关系。
运维及技术服务		主要包括对公司数智一体化平台相关产品提供的定期维护、故障诊断与解决、技术培训、数据迁移等服务。	客户依托公司提供的运维及技术服务，能够及时处理系统运行环境或操作使用问题，实现故障诊断与解决，确保系统正常有序运行，支撑系统用户正常使用；能够更高质量的完成技术培训、数据迁移及实现各业务系统之间的对接等，能够满足不同客户之间的个性化需求。

六、列示说明数智一体化平台下各类业务平台的收入、成本构成、毛利、毛利率、直接客户、终端客户情况。各类业务平台在项目来源、客户类型、合同主要约定、业务开展方式、收费标准、平均工程周期、单个项目的平均用工人数量，对外采购情况等方面的异同。结合典型案例说明发行人业务取得方式、服务主要内容、服务方式（自产、外购、分包），业务开展的主要环节、各环节对外采购软件、硬件、技术服务的具体内容，发行人业务人员配置、从事的具体工作、在项目中所起的主要作用，自主研发软件平台实现的主要功能，核心技术运用的具体体现

（一）列示说明数智一体化平台下各类业务平台的收入、成本构成、毛利、毛利率、直接客户、终端客户情况

1、数智一体化平台中按照产品大类拆分收入情况

公司的数智一体化平台业务存在为客户提供包含软件和硬件的一体化解决方案，并且对于同一个项目合同，存在同时购买多种产品的情况，项目中的硬件设备或第三方软件等为整个项目的组成部分，难以拆分至各产品大类中，以及部

分项目提供的是技术开发等服务，亦无法对应至业务平台，因此单独列示硬件设备及第三方软件等收入。

报告期内，数智一体化平台中按照产品大类拆分收入情况如下所示：

单位：万元

产品类型	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
数智协同办公平台	695.80	11.83%	3,914.92	35.21%	1,935.22	22.43%	2,281.05	37.57%
数智党委综合业务平台	441.86	7.51%	3,957.82	35.59%	3,264.68	37.83%	719.03	11.84%
数智会议平台	724.50	12.32%	523.28	4.71%	920.50	10.67%	458.81	7.56%
数智政协平台	1,200.65	20.42%	822.63	7.40%	921.01	10.67%	546.27	9.00%
基础能力支撑平台	373.86	6.36%	41.36	0.37%	318.96	3.70%	82.74	1.36%
数智人大平台	87.82	1.49%	223.88	2.01%	54.13	0.63%	86.02	1.42%
政务智库平台	26.55	0.45%	353.98	3.18%	216.15	2.50%	-	-
容器云管平台	-	-	-	-	-	-	28.32	0.47%
第三方软硬件及其他收入	2,329.09	39.61%	1,281.91	11.53%	998.44	11.57%	1,868.66	30.78%
合计	5,880.13	100.00%	11,119.78	100.00%	8,629.09	100.00%	6,070.88	100.00%

报告期内，公司软件产品主要以数智协同办公平台、数智党委综合业务平台和数智政协平台等为主，三类软件产品占数智一体化平台业务收入的比例分别为 58.42%、70.93%、78.20%和 39.77%，与公司主要终端客户类型相匹配。

2、数智一体化平台按终端用户类型分类

按照行业惯例，对于数智一体化平台业务，同一个项目中包含的多个产品平台相当于不同的“功能模块”，均为整个项目的有机组成部分，单个产品平台不构成单项履约义务，公司不按照产品平台单独确认收入，而是将其作为一个整体，按照项目而非产品对相关成本进行归集，并在项目完成验收后确认相关项目收入，并结转项目成本。因此对于同一个项目包含多个产品种类的情况，在项目实施过程中，发生的人员成本等无法对应到单一软件产品，因此此处按照项目终端用户的大类列示成本、毛利率等情况。

报告期内，数智一体化平台中按照终端用户类型列示如下：

单位：万元

终端用户类型	2023 年 1-9 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
党委	784.91	528.85	32.62%	8,845.27	2,019.00	77.17%	5,125.74	1,083.38	78.86%	1,495.05	464.25	68.95%
政协	1,600.45	494.83	69.08%	833.70	337.82	59.48%	1,912.20	522.03	72.70%	891.63	194.91	78.14%
人大	210.57	94.56	55.09%	93.96	68.23	27.38%	20.50	18.21	11.21%	382.30	44.23	88.43%
其他政府机关	1,568.08	803.88	48.73%	1,271.85	737.73	42.00%	1,398.53	505.11	63.88%	2,896.81	1,027.32	64.54%
企业及其他	1,716.12	693.79	59.57%	75.00	15.50	79.33%	172.12	66.44	61.40%	405.09	59.09	85.41%
合计	5,880.13	2,615.91	55.51%	11,119.78	3,178.28	71.42%	8,629.09	2,195.17	74.56%	6,070.88	1,789.80	70.52%

报告期内，公司数智一体化平台业务的终端用户主要以各地党委、政协以及其他政府机关等为主。对应各个终端用户，各项目的集成商客户存在一定的变化，主要系各年度集成商中标情况存在变化，集成商客户与终端用户并非一一对应，主要集成商包括中软信息服务有限公司、北京太极信息系统技术有限公司、新疆航天信息有限公司、航天网安技术（深圳）有限公司等。

2023 年 1-9 月终端用户为党委的毛利率为 32.62%，相对偏低，主要系 2022 年下半年新疆地区受宏观环境影响较大，新疆地区项目执行进度相对缓慢，员工薪酬支出较多，毛利率偏低。

2021 年和 2022 年终端用户为人大的毛利率分别为 11.21%和 27.38%，相对偏低，主要系安徽省人大为公司重点维护的客户，项目执行期间人力、物力投入较多，2021 年完成的中国联合网络通信合肥市分公司（安徽省人大）项目毛利率为 11.21%；以及 2022 年完成的中电信数智科技有限公司安徽分公司（铜陵市人大电子阅文会议系统）项目，外购第三方软件和硬件设备较多，毛利率仅为 21.06%。

(二) 各类业务平台在项目来源、客户类型、合同主要约定、业务开展方式、收费标准、平均工程周期、单个项目的平均用工人数，对外采购情况等方面的异同

公司各类业务平台相辅相成，共同构筑了协同共生的政务办公生态，同时也是公司给客户提供整体解决方案的有机组成部分。通常情况下，根据客户需求，公司将各个业务平台进行整合，以一个完整的解决方案提供给客户。

因此，在项目来源方面，各类业务平台均是以招投标或商业谈判等方式获取，不存在重大差异。

在客户类型方面，各类业务平台均是以集成商客户为主，集成商客户主要为大型软件企业等。

在收费标准方面，各类业务平台以项目的形式与客户进行收费，收费金额主要依据终端用户系统环境、用户数量、实施难度等多方面进行确定，无固定收费标准。

在业务开展方式，各类业务平台均是以公司自行部署实施为主，根据项目实施情况、客户需求等，会对外采购软硬件以及辅助性的技术服务等，不存在实质性差异。

在对外采购方面，各类业务平台均根据客户需求、项目实施难度等情况，对外采购软件、硬件或技术服务等，无固定对外采购情况。

报告期内，各类业务平台的其他情况如下：

业务平台	终端客户类型	合同主要约定	平均工程周期（天）	平均用工人数（人）
数智协同办公平台	文旅厅、政协、党委等	依据客户需求不同，合同约定不同，一般包括合同总价（一般为固定金额）、合同标的、交付时间及地点、付款方式、知识产权、售后服务等。	170.05	13.08
数智会议平台	党委、政协等		181.75	9.90
数智党委综合业务平台	党委等		283.29	11.81
数智政协平台	政协等		139.48	11.28
数智人大平台	人大等		174.05	11.36
容器云管平台	人防办等		61.00	-
基础能力支撑平台	人大、政协、党委以及企业等		188.15	11.55

业务平台	终端客户类型	合同主要约定	平均工程周期（天）	平均用工人数（人）
政务智库平台	党委、政协等		364.67	16.25

注：由于公司的软件产品按照项目进行销售，平均工程周期和平均用工人数均为各个业务平台所在项目的工程周期和人数的平均数

（三）结合典型案例说明发行人业务取得方式、服务主要内容、服务方式（自产、外购、分包），业务开展的主要环节、各环节对外采购软件、硬件、技术服务的具体内容，发行人业务人员配置、从事的具体工作、在项目中所起的主要作用，自主研发软件平台实现的主要功能，核心技术运用的具体体现

中软信息服务有限公司（安徽省政协项目），该项目合同金额 1,235.03 万元，于 2021 年通过验收，项目终端用户为安徽省政协办公厅，位于安徽省，具有典型性，以该项目为案例说明公司业务实施情况如下：

1、业务取得方式

该项目的集成商为中软信息服务有限公司，由集成商中标获取终端用户项目，发行人通过满足集成商的内部采购制度等方式获取合作机会。

2、服务主要内容

该项目主要提供的产品和对应合同金额如下：

业务平台	合同金额（万元）
数智协同办公平台	277.50
数智政协平台	255.00
政务智库平台	196.00
数智会议平台	49.50
基础能力支撑平台	74.00
第三方软件	383.03
合计	1,235.03

该项目公司提供的产品和服务主要包括：

序号	用户需求	产品名称	产品功能
1	完善现有网站功能，通过端媒介（Web、App、Pad 三端）的实时访问，通过多点登陆、统一认证、统一管理，提高系统安全性。与微信等新媒体高度融合，对多终端、多平台的信息发布及审核	商信政通信创 Teamwork 统一内容管理系统	主要功能包括：政协门户网站、机关信息网、统一内容管理平台。 根据全国政协和省政协现有网站版式，对省政协正在使用的门户网站、机关信息网基础数据资源进行整体移植，建设内容丰富、重点突出、特色鲜明的新版省政协网站。各网站功能区域的清晰划分，注重网站的色调和特色；

序号	用户需求	产品名称	产品功能
	实现一站式管理。		提高网站内容的更新与推送，提升网站的传播性和群众的关注度。同时针对网站特色建设统一内容管理平台，实现网站新闻信息的发布及审核一站式管理。
2	依据省政协办公自动化的要求，以人为中心，时间为驱动，流程为导向、表单为呈现，提升执行力和规范制度为目的，实现政协机关日常办公自动化应用	商 信 政 通 信 创 Teamwork 综合 办公系统	平台功能主要包括：公文处理、公文交换、日常办公、电子邮件、值班管理、离退休人员管理、短信管理等系统。 在保留原平台主要功能和继承平台主要业务数据基础上，全面贯通政协机关内部办公经脉，通过对各办公要素的闭环整合，实现对单位内部日常办公各个工作流、信息流的全面管理，为机关日常办公提供务实高效的信息化服务。
3	在正在使用的政协直通车办公平台的基础上进行升级改造，进一步提高委员工作的科学化、信息化水平	商 信 政 通 Teamwork 政协 委员履职服务平台	平台主要包括：委员管理系统、政协信息系统、履职管理系统、委员工作室、省市县多级联动。 保留原平台的优点、优势、对省政协直通车办公平台数据资源进行整体移植，分析各子系统的问题缺陷、引入新技术、新理念。建立详细的委员履职档案，用信息化手段为机关工作人员、政协委员、各专委会、各界别、各团体搭建方便快捷的履职环境。
4	满足政协提案工作全过程、全流程的科学化管理要求	商 信 Teamwork 提案管理系统	主要功能包括：提案征集、提案审查、提案办理、提案质量评价、提案统计分析等。 依据全国政协提案工作经验和工作标准，满足从提案的线索、征集、提交、查重、审核、分类、交办、承办、答复、反馈、统计、分析、评价、全过程管理等全流程的科学化管理要求。
5	通过大数据、AI 等技术实现智能化升级，智能协助政协提案编写工作。	商信政通提案撰 写助手软件	主要功能包括：全文检索、提案查重、智能纠错、提案联名推荐等。 建设提案资料库，包含提案业务数据及提案网络数据两大部分。为提案撰写过程中提供提案信息检索、查重及纠错等功能。
6	满足政协社情民意工作全过程、全流程的科学化管理要求	商 信 政 通 Teamwork 社情 民意系统	主要功能包括：社情民意报送系统、社情民意采编系统。满足社情民意信息的报、审、采、编、反馈、统计融为一体的全流程自动化管理需求。通过社情民意管理系统，实现社情民意工作的全程网络化，达到流程透明、信息共享、考评合理。
7	满足政协大会发言工作全过程、全流程的科学化管理要求	商 信 政 通 Teamwork 大会 发言管理平台	主要功能包括：征集通知开始、提交发言、发言审核、发言审核、统计分析等。 系统涵盖从征集通知开始、提交发言、对发言内容审核、反馈委员结束的全过程，主要包括提交发言、编校、定稿、转社情民意、转提案和放弃采用等全流程化处理；系统实时记录会议发言的采用情况、反馈情况，有利于提高参会人员会议发言的积极性和发言质量，会议材料直接留档，方便查询。
8	实现政协会议活动在线发布、实时统计会议人员参与情况、对会议材料进行汇总管理	商 信 政 通 Teamwork 会议 活动管理平台	主要功能包括：会议管理系统、活动管理系统、全会管理系统。 平台以解决政协机构组织委员参加各类会议活动，实现会议活动在线发布、实时统计会议人员参与情况、对会议活动材料进行汇总管理为目标，从会议活动发起端抓起，提供委员在线报名、自动统计和查询会议活动信息；信息及时有效，有据可查、杜绝推诿；有利于控制改善委

序号	用户需求	产品名称	产品功能
			员履行义务和行使权利不严格，参加活动敷衍了事走过场的现象
9	围绕安徽省政协召开月度协商会、专题协商会、提案办理协商会等各项业务,实现委员之间的互动交流。根据需要,可直接发起视频协商。	商信政通网络议政、远程协商系统	主要功能包括:网络议政系统、远程协商系统。围绕月度协商会、专题协商会、提案办理协商会、金点子行动等制定协商主题,发起委员的参与、互动,领导点评、指示等活动。系统满足多种组织形式,满足多场景下的网络议政、远程协商。
10	对政协现有的移动办公 APP、移动履职 APP 进行统一管理	IHOLD 移动应用中间件	主要功能主要包括移动统一管理 通过在平台中构建移动应用商店的功能,实现移动 APP 应用的统一发布和管理。
11	基于机关现有的 OA 系统建设移动办公 APP,将 OA 系统中的收发文、通知等应用扩展到移动 APP 系统中,实现移动办公需求	IHOLD 移动办公系统	主要功能包括:任务中心、收发文管理、日常办公、内部邮件等。 基于 OA 系统建设移动 OA 系统,将 OA 系统中的收发文、通知等应用扩展到移动 OA 系统中,实现移动办公功能。通过移动终端设备(手机或平板电脑)访问移动 OA 系统,完成待办事宜、公文批阅、签报审批、查阅通知、消息提醒等功能。移动 OA 需与 OA 系统保持数据的实时同步;系统支持原笔迹手写签批。
12	基于机关现有的履职系统建设移动办公 APP(IOS 版、Android 版),将履职系统中的履职应用扩展到移动 APP 系统中,实现移动履职需求	商 信 政 通 Teamwork 履职掌中宝 IOS 版 app 软件、Android 版 app 软件	主要功能包括:新闻资讯、通知公告、互动交流、履职应用、网络议政、远程协商等。 面向政协机关工作人员、承办单位、全体委员,通过移动化的手段,实现对委员履职移动应用功能补充,借助移动端特有优势,有利于委员利用碎片化时间随时随地的查看履职信息,回复会议活动通知、上报提案,反映社情民意;便于委员会议活动现场实时上传会议活动的动态及意见,便于后期工作人作为新闻素材选用,有效提高委员的参与感、存在感,拓展了协商形式、提高履职的积极性,真正的成为委员履职的伴侣。
13	对全省政协履职数据进行采集、加工、转换、分析,为政协智慧应用提供数据支撑	商信政通协商民主智库大数据平台	主要功能包括:数据采集与加工、政协八大主题库、大数据应用技术、数据中心智慧应用、数据中心管理、政协智库系统。 利用大数据+AI 的技术,按照数据赋能的角度,最大化的将数据利用起来,对全省政协委员履职工作中经常性产生的数据进行清洗和整理,根据各种类型和多种方式,给领导的决策和分析提供相应的数据参考,并提供可视化展示。通过将数据按照主题类型进行目的性汇总分类处理,形成政协“八类主题信息库”以提供核心主题数据服务,其主题信息库包含委员履职库(委员基本信息、履职信息)、政协提案库、社情民意库、政协信息库、大会发言库、会议活动库、网络履职库、和文史资料库等主题数据库。
14	满足省政协各平台系统的统一管理工作	商 信 政 通 信 创 Teamwork 统一身份管理系统	主要功能包括:系统权限管理、系统配置、参数配置、单点登录系统、消息总线等。 面向管理员角色,管理员通过此平台可对各应用系统中的组织、用户、角色、参数等配置管理。

3、服务方式

该项目主要为客户提供发行人自有软件产品,并根据客户差异化需求,在原

有软件产品基础上进行二次开发,项目实施过程中,主要以发行人自行实施为主,外购辅助的第三方软件产品等。

4、业务开展的主要环节

该项目实施过程中的主要环节包括：项目立项、项目规划、需求调研、软件开发及测试、部署安装及整体集成适配、上线运行、组织培训、运行稳定、项目移交及验收、质保期维护。

5、各环节对外采购软件、硬件、技术服务的具体内容

该项目对外采购的主要为第三方软件产品，涉及具体环节如下：

序号	外购第三方产品	业务环节	用户需求	具体功能
1	用友财务系统平台	软件开发及测试	满足省政协机关内部账务处理、报表与分析、固定资产管理等需求。	主要功能包括：财务录入、财务处理、财务查询、资产管理、人员管理、动态预警等。 实现系统管理员对不同单位及用户分配不同权限管理，根据用户的权限不同分别进入各类财务等模块进行工作，实现整个账务处理、报表与分析、固定资产管理等工作。
2	金蝶 Apusic 应用服务器软件	软件开发及测试	项目建设要适配国产化中间件	主要功能包括：系统管理、权限管理、参数管理通过适配金蝶中间件实现业务应用系统国产化中间件适配。
3	人大金仓数据库管理系统	软件开发及测试	项目建设要适配国产化数据库	主要功能包括：数据库管理 通过适配人大金仓数据库实现业务应用系统国产化数据库适配。
4	福昕 OFD 版式办公套件软件	软件开发及测试	机关办公平台要实现公文在线撰写、修改	主要功能包括：在线编辑、在线修改、修改记录查询等。 通过版式文件写入插件实现流式文件格式的公文转换成 OFD 版式文件，并确保文件编码、字段、字符集、段落格式、图标等兼容性。实现对 OFD 版式文档的浏览器与客户端支持。实现 OFD 版式文件的转换、写入、读取与各应用系统的兼容性适配。
5	金格电子签章系统	软件开发及测试	满足通过信息化平台代替传统纸质文档上的印章，实现高效、安全、便捷的签署操作	主要功能包括：在线签章。 实现在 OFD 版式文件上实现手写电子签名上加盖电子印章和手写签名，并将该签章和文件通过数字签名技术绑定在一起，一旦被绑定的文档内容发生改变（非法篡改或传输错误），签章将失效。只有合法拥有印章钥匙盘并且有密码权限的用户才能在文件上加盖电子签章。保证文档防伪造、防篡改、防抵赖，安全可靠。
6	即时通讯	软件开发及测试	满足用户之间的点对点交流、群组交流、	主要功能包括：通讯录、点对点交流、群组交流、消息列表等。

序号	外购第三方产品	业务环节	用户需求	具体功能
			语音电话交流等需求	通过即时通讯系统实现用户的点对点交流、群组交流，系统支持文字、图片、表情、语音消息、视频消息的沟通，还可以实现文件群发、发布群内通知等功能。

6、发行人业务人员配置、从事的具体工作、在项目中所起的主要作用

该项目的人员配置主要包括：

序号	人员	从事的具体工作	在项目中起到的作用
1	需求调研人员	制定调研计划、设计调研问卷、实施调研活动、分析调研结果、编写调研报告、参与需求评审	需求调研人员在项目中能够帮助团队明确项目的范围和目标，确保项目的顺利进行
2	项目经理	负责领导、规划、协调和管理项目	项目经理的作用包括：确保项目按时、按质量、按预算完成，并满足客户和利益相关者的期望
3	产品经理	产品规划、产品设计、产品维护。	产品经理的作用包括：确定产品方向、深入理解用户需求、数据分析和改进，为项目的成功提供重要的支持和保障
4	前端开发	负责产品的网页布局与制作、与网站后台开发人员配合完成数据交互工作。	前端不仅起到项目的视觉效果和用户体验，还关乎到项目的开发效率和成本
5	后端开发	与产品经理沟通，深入挖掘用户需求，提供详细的技术方案并最终实现代码编写；参与技术团队的方案设计和系统评审工作；参与制定代码规范、测试规范，建立起开发质量控制方法。	后端开发确保了应用程序的稳定性和可靠性，同时也为前端开发提供了必要的支持
6	实施工程师	负责操作系统、应用软件的安装、调试、维护；协助项目验收，负责项目的初步确认，把控项目进度，与客户沟通个性化需求，负责项目的维护	实施工程师将软件产品成功地部署到客户系统中，并确保其正常运行和稳定运行，以确保项目的成功实施
7	测试工程师	编写测试计划、规划详细的测试方案、编写测试用例；根据测试计划搭建和维护测试环境，执行测试工作，包括功能测试、性能测试、兼容性测试等，确保产品质量；提交测试报告，包括测试结果、问题记录、改进建议等。	测试工程师的作用是确保产品质量和稳定性，通过测试和评估来发现和解决潜在的问题，为项目的发布和上线提供保障
8	UI	负责用户界面设计，包括网页、应用程序的界面设计和开发	UI 能够提高用户体验和产品价值，同时也能提高项目的开发效率和减少开发成本
9	售后维护人员	为客户提供技术支持，解决客户在使用过程中遇到的问题；与客户保持密切联系，了解客户需求和反馈，及时反馈问题并协调资源解决	售后维护人员的作用是为客户提供高效的技术支持和维护服务，确保项目的成功运维。

7、自主研发软件平台实现的主要功能，核心技术运用的具体体现

该项目中发行人自主研发的软件平台的功能具体体现如下：

序号	用户需求	产品平台	产品功能	体现的核心技术

序号	用户需求	产品平台	产品功能	体现的核心技术
1	完善现有网站功能，通过端媒介（Web、App、Pad 三端）的实时访问，通过多点登陆、统一认证、统一管理，提高系统安全性。与微信等新媒体高度融合，对多终端、多平台的信息发布及审核实现一站式管理。满足省政协各平台系统的统一管理工作。	基础能力支撑平台（商信政通 信 创 Teamwork 统一内容管理系统、商信政通信创 Teamwork 统一身份管理系统）	主要功能包括：政协门户网站、机关信息网、统一内容管理平台。根据全国政协和省政协现有网站版式，对省政协正在使用的门户网站、机关信息网基础数据资源进行整体移植，建设内容丰富、重点突出、特色鲜明的新版省政协网站。各网站功能区域的清晰划分，注重网站的色调和特色；提高网站内容的更新与推送，提升网站的传播性和群众的关注度。同时针对网站特色建设统一内容管理平台，实现网站新闻信息的发布及审核一站式管理。	内容管理引擎技术、文件服务技术、预览服务技术
2	依据省政协办公自动化的要求，以人为中心，时间为驱动，流程为导向、表单为呈现，提升执行力和规范制度为目的，实现政协机关日常办公自动化应用。基于机关现有的 OA 系统建设移动办公 APP，将 OA 系统中的收发文、通知等应用扩展到移动 APP 系统中，实现移动办公需求。	数智协同办公平台（商信政通 信 创 Teamwork 综合办公系统、IHOLD 移动办公系统）	平台功能主要包括：公文处理、公文交换、日常办公、电子邮件、值班管理、离退休人员管理、短信管理、任务中心、收发文管理、日常办公、内部邮件等在保留原平台主要功能和继承平台主要业务数据基础上，全面贯通政协机关内部办公经脉，通过对各办公要素的闭环整合，实现对单位内部日常办公各个工作流、信息流的全面管理，为机关日常办公提供务实高效的信息化服务。基于 OA 系统建设移动 OA 系统，将 OA 系统中的收发文、通知等应用扩展到移动 OA 系统中，实现移动办公功能。通过移动终端设备（手机或平板电脑）访问移动 OA 系统，完成待办事宜、公文批阅、签报审批、查阅通知、消息提醒等功能。移动 OA 需与 OA 系统保持数据的实时同步；系统支持原笔迹手写签批。	工作流引擎技术、表单引擎技术、移动应用框架技术
3	在正在使用的政协直通车办公平台的基础上进行升级改造，进一步提高委员工作的科学化、信息化水平；满足政协提案工作全过程、全流程的科学化管理要求；满足政协社情民意工作全过程、全流程的科学化管理要求；实现政协会议活动在线发布、实时统计会议人员参与情况、对会议材料进行汇总管理等。	数智政协平台（商信政通 Teamwork 政协委员履职服务平台、提案管理系统、社情民意系统、会议活动管理平台等）	保留原平台的优点、优势、对省政协直通车办公平台数据资源进行整体移植，分析各子系统的问题缺陷、引入新技术、新理念。建立详细的委员履职档案，用信息化手段为机关工作人员、政协委员、各专委会、各界别、各团体搭建方便快捷的履职环境。依据全国政协提案工作经验和工作标准，满足从提案的线索、征集、提交、查重、审核、分类、交办、承办、答复、反馈、统计、分析、评价、全过程管理等全流程的科学化管理要求。满足社情民意信息的报、审、采、编、反馈、统计融为一体的全流程自动化管理需求。通过社情民意管理系统，实现社情民意工作全程网络化，达到流程透明、信息共享、考评合理。平台以解决政协机构组织委员参加各类	工作流引擎技术、表单引擎技术、文件服务技术、预览服务技术、文本撰写助手技术、全文检索系统技术、智能推荐系统技术、通用智能服务组件技术、社会热点与情感分析平台技术统一 APP 平台技术、移动应用框架技术等。

序号	用户需求	产品平台	产品功能	体现的核心技术
			会议活动，实现会议活动在线发布、实时统计人员参与情况、对会议活动材料进行汇总管理为目标，从会议活动发起端抓起，提供委员在线报名、自动统计和查询会议活动信息；信息及时有效，有据可查、杜绝推诿；有利于控制改善委员履行义务和行使权利不严格，参加活动敷衍了事走过场的现象等。	
4	对全省政协履职数据进行采集、加工、转换、分析，为政协智慧应用提供数据支撑	政务智库平台（商信政通协商民主智库大数据平台）	主要功能包括：数据采集与加工、政协八大主题库、大数据应用技术、数据中心智慧应用、数据中心管理、政协智库系统等。 利用大数据+AI 的技术，按照数据赋能的角度，最大化的将数据利用起来，对全省政协委员履职工作中经常性产生的数据进行清洗和整理，根据各种类型和多种方式，给领导的决策和分析提供相应的数据参考，并提供可视化展示。通过将数据按照主题类型进行目的性汇总分类处理，形成政协“八类主题信息库”以提供核心主题数据服务，其主题信息库包含委员履职库（委员基本信息、履职信息）、政协提案库、社情民意库、政协信息库、大会发言库、会议活动库、网络履职库、和文史资料库等主题数据库。	数据采集平台技术、数据清洗平台技术、全文检索系统技术、智能推荐系统技术、智能问答系统技术、通用智能服务组件技术、通用化数据上报平台技术、文本撰写助手技术、社会热点与情感分析平台技术。

综上，公司执行项目主要以自行实施为主，根据终端用户需求提供相应的产品和服务，体现了公司的核心技术和核心竞争力。

七、说明货物销售业务中细分产品收入、成本构成，短信销售的具体业务模式。说明货物销售是否为贸易业务，是否依赖数智一体化平台拓展的客户资源。说明数智一体化平台业务和货物销售业务的区分标准，发行人将货物销售服务单独列示在主营业务构成的合理性

(一) 说明货物销售业务中细分产品收入、成本构成，短信销售的具体业务模式

报告期内，货物销售业务细分产品的收入、成本构成如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月				2022 年				2021 年				2020 年			
	收入	成本			收入	成本			收入	成本			收入	成本		
		产品采购成本	员工薪酬及其他	合计		产品采购成本	员工薪酬及其他	合计		产品采购成本	员工薪酬及其他	合计		产品采购成本	员工薪酬及其他	合计
教育设备及周边	89.31	65.22	3.27	68.49	1,240.09	1,199.85	10.52	1,210.37	132.68	126.30	-	126.30	-	-	-	-
应用软件等	173.82	158.86	1.25	160.11	218.73	199.29	-	199.29	330.99	306.31	-	306.31	30.25	20.73	-	20.73
服务器等	2.30	1.68	-	1.68	171.10	153.05	-	153.05	868.66	835.29	0.04	835.34	983.62	942.46	-	942.46
计算机等	106.02	84.73	0.43	85.16	570.97	565.30	-	565.30	420.68	409.80	-	409.80	388.66	379.33	-	379.33
其他	77.99	70.69	0.11	70.80	295.28	275.03	-	275.03	109.03	98.80	-	98.80	144.51	136.08	-	136.08
合计	449.44	381.20	5.06	386.25	2,496.17	2,392.52	10.52	2,403.04	1,862.04	1,776.51	0.04	1,776.55	1,547.05	1,478.60	-	1,478.60

报告期内，货物销售业务主要以销售服务器、教育设备及周边、应用软件等为主，其成本主要为相关产品的采购成本，员工薪酬等相对较少。

短信销售业务是为客户日常办公软件提供短信服务，即满足客户可以通过办公软件向员工发送短信通知等。公司根据历史经验从短信服务商购买短信，短信一般以条数计量，存储在公司的短信账户中，在客户有需求时，将所需的短信数量从公司账户充值到对应客户的账户中，以实现销售给客户，满足客户日常办公需求。报告期各期短信销售金额分别为 4.75 万元、6.12 万元、7.90 万元和 4.81 万元，整体金额较小。

（二）说明货物销售是否为贸易业务，是否依赖数智一体化平台拓展的客户资源。说明数智一体化平台业务和货物销售业务的区分标准，发行人将货物销售服务单独列示在主营业务构成的合理性

1、说明货物销售是否为贸易业务，是否依赖数智一体化平台拓展的客户资源

公司货物销售为贸易类业务。

为了满足客户需求和开发新客户，公司开展货物销售业务，货物销售的内容主要包括各种服务器、计算机等。一般情况下，公司根据客户的需求，从第三方采购服务器、计算机等各类产品后，直接销售给客户，因此货物销售业务为贸易类业务。

货物销售业务主要依赖数智一体化平台拓展的客户资源。

公司的软件产品需要服务器等配套环境，公司更熟悉软硬件的适配性，并与安徽曙光信息产业有限公司等供应商建立了良好的合作关系。在业务开展过程中，一方面，公司在政务信息化领域有着广泛的客户群体，当客户有采购服务器、计算机等需求时，公司能及时响应并提供满足客户质量要求的硬件设备；另一方面，为了开拓新的业务机会，在不能直接通过软件产品切入客户的前提下，公司也会通过销售硬件设备等方式先与客户建立合作关系。因此，货物销售业务不完全依赖数智一体化平台拓展的客户资源。

2、说明数智一体化平台业务和货物销售业务的区分标准，发行人将货物销售服务单独列示在主营业务构成的合理性

数智一体化平台是指公司为党政用户、事业单位及企业客户提供的以自有软件为核心的数字化、智慧化整体解决方案。货物销售是指公司根据客户需求采购

第三方软件、硬件等，交付给客户。数智一体化平台和货物销售的区分标准为是否包含公司自有软件产品或技术开发服务，货物销售中不包含自有软件或技术开发服务。

货物销售业务列示在主营业务的原因主要包括：

（1）货物销售业务与数智一体化平台业务相辅相成，业务间具有较明显的协同效应，一方面，当现有客户有采购服务器、计算机等需求时，公司及时响应并提供满足客户质量要求的硬件设备，能够稳固客户关系；另一方面，公司通过销售硬件设备等方式先与客户建立合作关系，为后续软件产品的销售开拓市场；

（2）货物销售业务的销售内容主要为服务器、计算机等，公司的软件产品需要相关硬件产品作为配套环境进行使用，其销售内容与公司软件产品的应用和销售具有密切联系，业务实质相关度较高；

（3）货物销售业务具有持续性，且交易相对频繁；

（4）同行业上市公司天亿马（301178.SZ）的主营业务中也包含“硬件销售”，2022年度天亿马硬件销售金额 2.24 亿元，占营业收入比例为 50.95%。公司主营业务中包含货物销售符合行业惯例；

（5）企业会计准则对“主营业务收入”“其他业务收入”的核算范围进行了规定，主营业务收入：本科目核算企业确认的销售商品、提供劳务等主营业务的收入；其他业务收入：本科目核算企业确认的除主营业务活动以外的其他经营活动实现的收入，包括出租固定资产、出租无形资产、出租包装物和商品、销售材料、用材料进行非货币性交换（非货币性资产交换具有商业实质且公允价值能够可靠计量）或债务重组等实现的收入。公司销售自主研发的软件产品，销售基于软件产品的服务、配套销售上述产品及服务的产品的业务均为公司的主营业务。

综上，货物销售业务列示在主营业务具有合理性。

八、列示数智一体化平台的合同金额区间分布情况。说明公司多数项目金额较小但在 2021、2022 年承接大型项目的原因及合理性，公司对于实施周期较长的大型项目的内控措施及如何保障收入确认、成本核算的准确性

（一）列示数智一体化平台的合同金额区间分布情况。说明公司多数项目金

额较小但在 2021、2022 年承接大型项目的原因及合理性

报告期内，公司数智一体化平台业务按照合同金额区间分布情况如下所示：

单位：个、万元

合同金额区间	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	项目数量	收入金额	项目数量	收入金额	项目数量	收入金额	项目数量	收入金额
1000 万（含）以上	-	-	3.00	8,021.56	3.00	3,842.74	-	-
500 万（含）至 1000 万	1.00	567.75	1.00	507.46	1.00	542.48	1.00	673.23
100 万（含）至 500 万	16.00	2,648.39	5.00	875.95	15.00	2,800.12	18.00	3,739.97
50 万（含）至 100 万	21.00	1,319.54	14.00	884.25	11.00	662.37	15.00	952.90
50 万以下	91.00	1,344.45	54.00	830.57	41.00	781.39	28.00	704.78
合计	129.00	5,880.13	77.00	11,119.78	71.00	8,629.09	62.00	6,070.88

报告期内，随着公司经营规模不断扩大，数智一体化平台完工项目数量逐年增加，分别为 62 个、71 个、77 个和 129 个；其中合同金额小于 50 万的项目数量占比较高，且增加迅速，分别为 28 个、41 个、54 个和 91 个。

2021 年和 2022 年公司共完成 6 个合同金额在 1,000 万元以上的项目，具体情况如下：

验收年份	项目名称	客户名称	合同金额（万元）	合同签署日期	收入金额（万元）
2021 年	北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）	北京太极信息系统技术有限公司	2,000.00	2020 年 12 月	1,769.91
2021 年	中软信息服务有限公司（安徽省政协项目）	中软信息服务有限公司	1,235.03	2020 年 9 月等	1,092.95
2021 年	新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）	新疆航天信息有限公司	1,100.00	2020 年 11 月等	979.88
2022 年	项目 A	客户 A	3,100.00	2020 年 12 月等	2,743.36
2022 年	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	航天网安技术（深圳）有限公司	2,990.00	2020 年 12 月	2,646.02
2022 年	中国一东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	中国一东盟信息港股份有限公司	2,952.15	2021 年 6 月	2,632.18

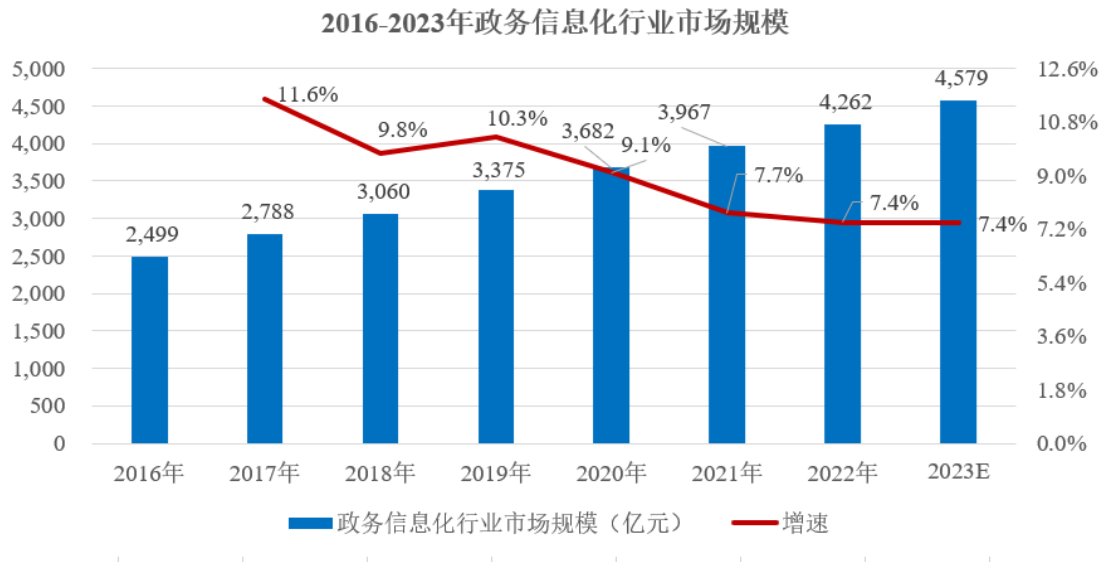
公司在 2021 年和 2022 年完成千万级大型项目的原因主要包括：

1、政务信息化市场规模不断扩大

近年来，以云计算、大数据、移动互联网、物联网、人工智能、区块链、元宇宙等为代表的新一代信息技术迅猛发展，不断与其他行业融合，催生了大量的新业态，数字经济成为全球经济增长的强大推动力。新一代信息技术也在不断应

用于党政治理领域，推动各级党政部门进行数字化、智能化转型，引领政务信息化行业的持续发展。

随着互联网大数据及软件平台的不断发展，近年来我国电子政务应用进一步深化，统一完整的国家电子政务网络基本形成，基础信息资源共享体系初步建立。我国政务信息化市场规模持续增长，根据中商产业研究院数据，预计 2023 年我国政务信息化市场规模将达 4,579 亿元，2016-2023 年复合增长率可达 9.0%，高于同期 GDP 增速。根据前瞻产业研究院数据，未来政务信息化建设将继续深化，预计 2026 年政务信息化规模将超过 6,000 亿元，据此测算 2023-2026 年我国政务信息化市场规模复合增长率仍可达 9.1%。



资料来源：中商产业研究院

因此，近年来在新一代信息技术不断应用的大背景下，包括安徽、新疆等在内的全国政务信息化市场规模不断扩大，政务信息化项目建设将继续深化，政务信息化领域的大型项目不断涌现。

2、安徽区域

安徽区域作为公司的注册地和发源地，公司的产品在安徽地区有着良好得口碑，随着安徽市场深度和广度的不断拓展，客户拓展与属地知名集成商合作机会不断增加，获取大型项目机会不断增加。

3、新疆区域

新疆地区为公司业务重点发展区域。新疆自治区领导曾到安徽交流政务信息

化领域建设情况，公司作为产品提供方进行了产品演示，增强了对对方公司产品方案的了解，公司也了解到新疆区域有潜在的业务机会。随后公司逐步在新疆地区推广产品，并于 2007 年开始有项目落地。经过多年深耕，公司对新疆地区政府部门等机构的政务信息化软件需求有充分了解，能够为终端客户提供有针对性的优质服务。此外，经过多年的市场经验积累，公司产品在新疆地区有着良好的口碑，得到了集成商和终端客户的充分认可。因此近几年在国家加强数字政府建设、加大政务信息化建设统筹力度的背景下，新疆地区持续加大政务信息化建设投入，新疆地缘辽阔，下属地州众多，政务信息化项目金额整体较大，公司凭借相关领域的产品技术优势陆续获取多个大型项目。

4、广西地区

广西地区为公司近年来重点开拓的区域。广西自治区领导曾到安徽信息化部门考察和调研重大决策部署软件平台运行情况，2020 年公司通过到广西拜访交流，获取了与客户 B 的合作机会，并于当年签订合同。通过该项目的初步合作，公司的软件产品和优质服务得到了终端用户认可。随着广西省近几年不断加大政务信息化建设力度，2022 年度公司进一步参与了该终端用户的其他政务信息化项目。

综上，公司多数项目金额较小但在 2021、2022 年完成大型项目具有合理性。

（二）公司对于实施周期较长的大型项目的内控措施及如何保障收入确认、成本核算的准确性

公司制定了《项目核算管理制度》《项目管理制度》等制度，其中对项目管理、收入确认、成本核算等进行了明确规定。

针对项目管理，主要内控措施如下：

1、项目立项

员工提出立项申请后，项目中心交付线负责人、项目总监针对立项需求，组织内部评审，评审通过后，编制项目预算、项目立项报告并确定项目经理。《项目立项报告》需分管项目中心副总经理进行审批。《项目成本预算表》需分管项目中心副总经理进行审批并经财务会签。

2、项目实施阶段

(1) 项目经理根据项目实施计划，组织相关人员完成需求调研，形成《需求调研报告》；

(2) 项目经理根据需求调研报告对实施人员进行需求交底，制定项目分解计划，实施人员根据项目分解计划进行编码工作。完成后，部署到公司环境进行测试准备工作，并按照测试计划进行系统测试，编码人员在测试过程中同步修复测试问题，最终测试完成后由测试人员出具《测试报告》；

(3) 项目经理根据客户现场部署环境制定部署方案，根据部署方案完成现场部署工作，形成《部署安装手册》，部署完成后完成系统初始化等；

(4) 项目经理根据项目推进情况完成上线运行准备工作（如操作手册、培训 PPT 等），进行上线试运行。

3、项目验收阶段

项目组人员做好项目验收推进工作(如组织项目验收资料等)，完成验收后，及时取得项目验收单据。项目经理于取得项目验收单据当天，将验收单据交至财务部。

4、运维服务阶段

根据合同约定，公司向客户提供运维服务，服务方式包括现场服务、远程支持、电话支持等。运维服务人员及时记录维护问题等。

针对项目收入和成本核算，主要内部控制措施如下：

1、项目立项完成组建项目组，项目组成员产生投入并在工时系统录入工时；

2、公司按照项目核算收入和成本。对每一个具体项目都进行单独核算。项目成本包括人工成本、直接采购成本、直接费用等。

人工成本根据员工工时在不同项目之间进行分摊。

采购部门根据销售合同所需内容进行采购，在执行过程中签订采购合同并进行采购合同评审、取得采购发票、到货验收单、出库单等原始资料，经财务部门审核无误后，确认第三方采购成本。

直接费用是指在发生的与项目执行过程中直接相关的费用，例如差旅费、办公费、交通费等支出，财务部门根据项目人员报销，以及所附原始单据进行账务

归集。

3、项目完成并上线试运行结束后，销售部门取得客户的验收单据，财务部门根据销售部门提供的验收单据确认项目收入，同时结转该项目对应的成本到主营业务成本。货物销售业务在取得货物签收单据时确认货物销售收入，并同时结转成本。

4、项目验收后，根据合同内容进入售后维护期，公司根据历史经验计提售后服务费和预计负债，维护期内项目发生维护支出，冲减预计负债。

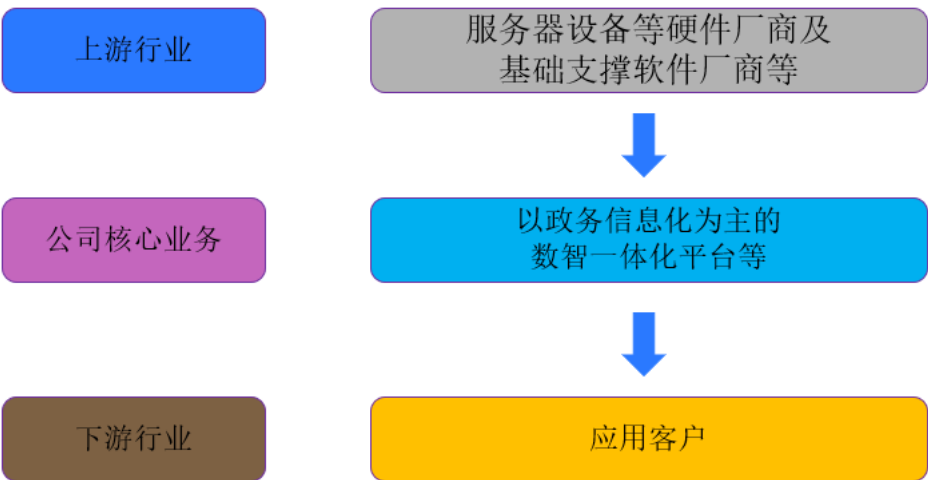
通过上述内控措施，公司能够保障收入确认、成本核算的准确性。

九、结合公司在项目开发过程中发挥的作用和公司与上、下游企业业务衔接情况，补充说明公司所处软件开发行业的业务生态分布及公司所处定位。

（一）公司在项目开发过程中发挥的作用

公司在长期发展过程中建立了一支开发经验丰富、政务信息化专业知识丰富的技术开发队伍。公司以成熟的数智一体化平台为基础，针对客户的个性化需求，进行需求调研与分析、系统设计与开发，最后完成项目验收，满足客户的信息化建设需求。公司专注于为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，主要根据项目实际需求外采第三方基础软硬件，软件产品的开发及实施、服务的提供主要自主完成。

（二）公司与上、下游企业业务衔接情况



公司的核心业务为数智一体化平台等，以自有应用软件为主，主要应用于政

务信息化。行业上游包括服务器设备等硬件厂商及基础支撑软件厂商等，比如 CPU、芯片组、存储模块、闪存、硬盘等底层硬件，服务器、储存设备等网络基础设备，操作系统、数据库系统、中间件等基础支撑性软件。为保证可靠、稳定运行，公司自有应用软件与上游基础支撑性软硬件产品应保持较高的适配性。公司与上游企业的关联性为：公司自有应用软件系统搭建在上游基础硬件、基础软件等支撑环境中；公司自有应用软件交付用户进入应用环节后，也需要上游软硬件提供商提供技术支持与后续服务。

公司行业下游为应用客户，终端用户涵盖各级党政用户及各类企事业单位。政务信息化作为国家重点鼓励发展方向，市场潜力巨大，也是目前公司的主要业务方向。政务信息化对产品的可靠性、经济性要求较高，需要公司所处行业企业不断加大研发投入与技术创新的力度，以满足下游客户的需求。公司服务于多家省厅级单位，产品及服务得到了安徽省委、安徽省人大、安徽省政府、安徽省政协等安徽各级党政用户、新疆自治区党委、新疆建设兵团等新疆各级党政用户、广西自治区党委、江西省政协等 200 余家党政终端客户的充分认可，并与作为直接客户的中软信息服务有限公司、讯飞智元信息科技有限公司、北京太极信息系统技术有限公司等集成商建立了良好的合作关系，公司已形成了一定的客户优势。

以安徽省人大项目为例，公司与上、下游企业业务衔接情况可参见“问题 1”之“一”之“（二）”的相关回复。

（三）公司所处软件开发行业的业务生态分布及公司所处定位

公司所处政务信息化软件开发行业与上游行业体现出紧密的关联性，主要体现在政务信息化软件的开发和应用是建立在上游硬件平台、操作系统等支撑环境之上的；政务信息化软件产品交付下游最终用户之后，也需要上游软硬件提供商和技术服务提供商提供后续服务；政务信息化软件的技术迭代和变化，也依赖上游软硬件产品的技术支持。

公司所处政务信息化软件开发行业与下游行业体现出更紧密的关联性，这直接体现在下游客户政务信息化建设对本行业产品和服务的需求上，下游客户政务信息化建设的推进速度和推动力度，决定了政务信息化行业的市场规模、产品形

态、市场竞争态势等。

公司处在政务信息化软件开发行业的中游，专注于为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，自成立以来，公司已深耕政务信息化市场 20 余年。公司以产品持续创新为立足之本，经过多年的发展，打造了成熟的数智一体化平台，主要包括数智协同办公平台（即 OA 办公平台）、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智政协平台、数智人大平台、容器云管平台、基础能力支撑平台和政务智库平台等 8 大类。依托多年软件开发服务经验形成的完备的自主开发平台、众多核心平台产品等，公司在所服务的客户中树立了较为良好的业务口碑，为公司成为政务信息化领域的软件开发商及解决方案提供商的定位打下了良好基础。

十、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述问题，保荐机构执行了如下核查程序：

1、与公司管理层、销售人员进行沟通，了解公司的销售流程、项目管理制度、各业务模式及不同、主要合同获取方式，合同对应项目的基本情况、合同主要条款签订商业背景等信息，分析交易的合理性；

2、获取报告期各期收入成本明细表，查阅公司各类型业务的收入、成本、毛利率情况，对于存在异常情况的项目，了解项目执行情况以及异常原因，分析其合理性；

3、获取报告期各期前十大项目的销售合同、验收单据、回款情况等，查阅各个项目的直接客户、终端用户，了解项目获取方式；

4、对主要客户、终端用户进行实地走访，了解公司与客户的合作情况、定价方式、结算方式以及关联关系等，查看公司产品在终端用户的使用情况；

5、查阅公司主要销售合同、按照不同业务平台分类的收入成本明细表，查看项目的开工、完工日期等，了解业务开展方式，以及采购情况等；

6、获取员工工时统计表，查看各个项目的用工情况；

7、选取典型项目，对项目执行过程中的各个环节、员工配置、具体职责、

合同约定、自研产品的应用情况等进行分析；

8、获取公司财务管理制度等，了解公司项目收入、成本核算方法等；

9、查阅发行人主要产品及服务相关资料，获取发行人部分业务合同资料以及同行业可比公司公开资料，核查发行人与集成商、终端客户的合作方式，并与招股书信息披露对比是否存在误导；

10、访谈公司主要技术人员，查阅相关研究报告，了解公司产品中应用的主要技术，对大数据、人工智能、云原生、元宇宙、智能算子和能力原子等概念及其应用情况具体分析核查；

11、获取发行人部分业务合同资料，与公司管理层、销售人员进行沟通，核查报告期内定制化产品的收入占比情况，核查定制化主要体现的业务环节，以及发行人的业务实质及产品服务价值的核心体现；

12、结合公司与上、下游企业的业务衔接合作情况，根据具体项目分析公司在项目开发过程中发挥的作用，核查公司所处软件开发行业的业务生态分布及公司所处定位。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、公司目前业务规模相对较小，较难作为集成商直接承接大型政务服务平台建设项目。同时，公司作为政务信息化细分领域具有较强专业度的应用软件供应商，参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务，其集成商客户收入占比较高具有合理性。公司与同行业可比公司不存在重大差异。招股说明书信息披露不存在误导；

2、公司的业务模式已用通俗易懂语句修订披露。大数据、人工智能、云原生、元宇宙等新一代信息技术在公司产品中得到了具体应用，智能算子和能力原子的具体指代明确；

3、发行人具体创新特征，相关软件与其他同类公司相比具有一定的差异及竞争优势；

4、发行人已经按照不同业务类别说明报告期各期收入、成本构成、毛利、

毛利率等情况；发行人已经列示各期前十大项目的主要情况；

5、发行人以定制化产品为主，主要采取“核心产品+定制化开发”的模式。定制化主要体现在业务流程中的项目启动及项目实施环节。发行人的业务实质及产品服务价值均具有核心体现；

6、发行人已经列示并说明了数智一体化平台下各类业务平台的收入，由于存在同一个项目包含多个产品种类的情况，在项目实施过程中，发生的人员成本等无法对应到单一软件产品，因此按照项目终端用户的大类列示成本、毛利率等情况。发行人说明了各类业务平台在项目来源、客户类型、合同主要约定、业务开展方式、收费标准、平均工程周期、单个项目的平均用工人数的，对外采购情况等方面的异同。同时已经结合典型案例对公司项目执行的各个方面进行了说明；

7、发行人已经说明货物销售业务中细分产品收入、成本构成，以及短信销售的具体业务模式。货物销售为贸易业务，不完全依赖数智一体化平台拓展的客户资源。数智一体化平台业务和货物销售业务的区分标准为是否包含自有软件或者技术开发服务，发行人将货物销售服务单独列示在主营业务具有合理性；

8、发行人已经列示数智一体化平台的合同金额区间分布情况。公司多数项目金额较小但在 2021、2022 年承接大型项目具有合理性，公司对于实施周期较长的大型项目的内控措施完善，收入确认、成本核算准确；

9、公司处在政务信息化软件开发行业的中游，专注于为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案。依托多年软件开发服务经验形成的完备的自主开发平台、众多核心平台产品等，公司在所服务的客户中树立了较为良好的业务口碑，为公司成为政务信息化领域的软件开发商及解决方案提供商的定位打下了良好基础。

问题 2. 销售区域集中及市场空间是否受限

根据申请文件，（1）报告期内，公司业务区域集中度高，收入主要集中于安徽、新疆地区，各期两省客户合计收入占主营业务收入的占比分别为 80.18%、87.32%、61.42%和 70.12%。（2）发行人在安徽地区的销售收入持续下滑，2020 年至 2022 年分别为 5,550.71 万元、4,1514.23 万元、2,375.71 万元，占主营收入比例分别为 71.73%、42.12%和 17.52%。（3）2021 年和 2022 年新疆地区收入

大幅增长，毛利率分别为 74.93%、78.45%，远高于其他省份。（4）2022 年广西、山西地区收入大幅增长，占比主营业务收入的 32.76%，其中山西区域主要为货物销售。

请发行人：（1）补充说明公司实际从事的业务在新疆、安徽两地的市场容量、竞争状况以及可预见的发展趋势，同区域竞争对手基本情况，公司在获取直接客户、终端客户方面的优势。（2）说明发行人原主要销售区域安徽地区销售收入持续下滑的具体原因，主要业务政务信息化领域的竞争对手与发行人在业务模式、竞争力、市场份额方面的比较情况，说明发行人业务模式、产品等是否竞争力不足，安徽地区的市场空间是否已达到饱和状态。（3）列示各类业务下不同销售区域的毛利率情况，结合项目类型、客户差异、成本差异等详细分析同一类型业务在不同区域毛利率存在差异的原因及合理性。说明新疆地区毛利率远高于其他省份的合理性，发行人产品能够在新疆地区实现收入快速增长、抢占市场的合理性。（4）说明 2022 年公司在广西、山西收入大幅增长的原因，业务获取方式，是否可持续取得订单。说明货物销售的主要内容，说明发行人仅提供货物销售服务的商业合理性，是否可持续获取订单。（5）结合公司在不同区域市场的毛利率情况，分析公司在安徽、新疆和其他区域的市场竞争策略是否不同，其他区域市场的开拓对公司经营业绩的贡献。请发行人补充披露拓展省外市场的计划及发展情况，并针对发行人未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险作风险提示。（6）结合数字政府发展阶段、现有业务主要集中在新疆、安徽地区的现状、在手订单情况等，说明发行人的收入和利润增长是否具有可持续性，并作重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请申报会计师核查问题（2）至（6）并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师说明对毛利率真实性、合理性的核查过程及结论。

【回复】

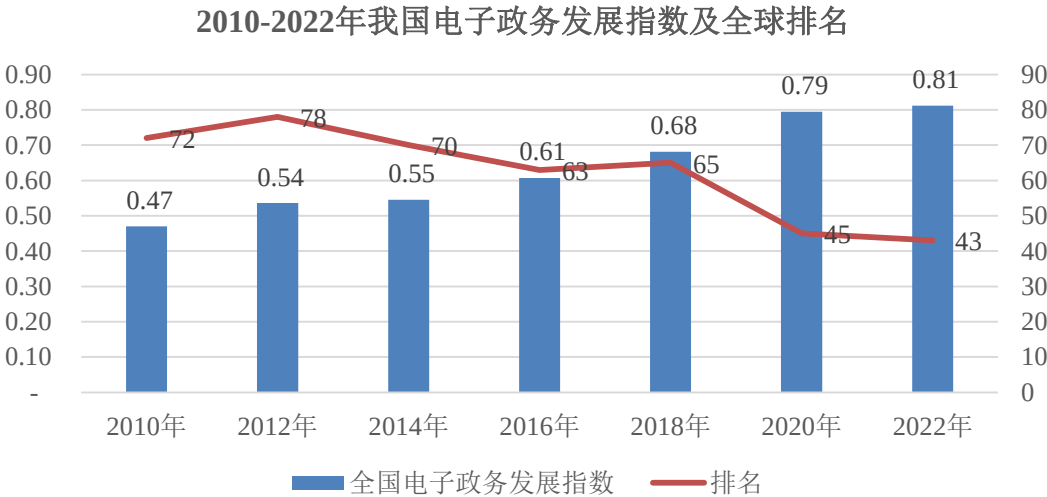
一、补充说明公司实际从事的业务在新疆、安徽两地的市场容量、竞争状况以及可预见的发展趋势，同区域竞争对手基本情况，公司在获取直接客户、终端客户方面的优势。

（一）公司实际从事的业务在新疆、安徽两地的市场容量、竞争状况以及可预见的发展趋势

1、公司实际从事的业务在新疆、安徽两地的市场容量、竞争状况

（1）市场容量

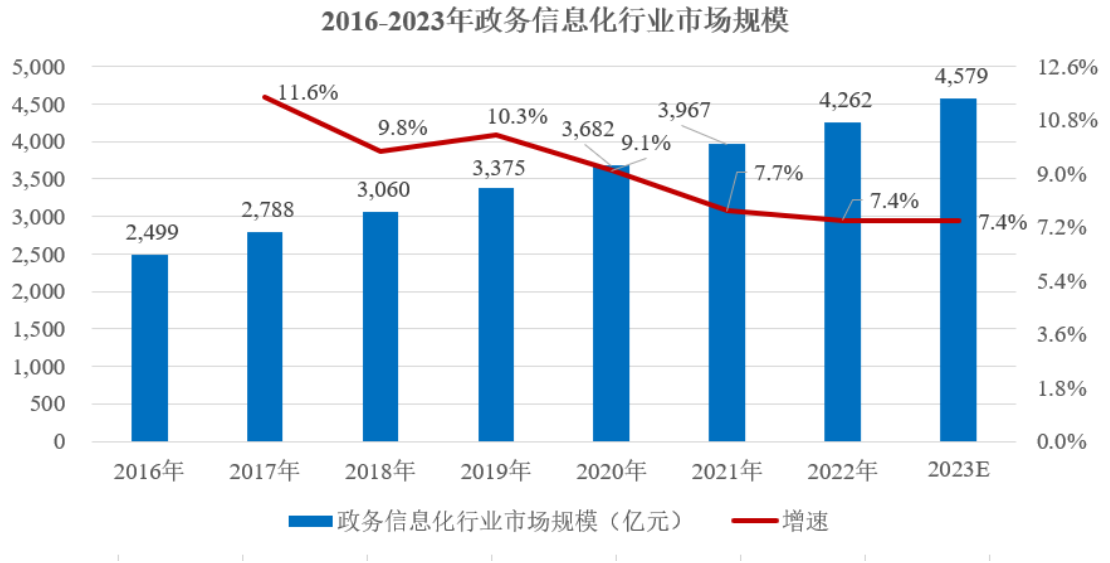
从全球范围来看，各国政府正在积极运用信息技术创新转变政府管理和服务方式，越来越多的国家正在通过数字政府建设提升公共服务效能，实现经济社会可持续发展。为应对新信息技术革命提出的政府治理挑战，各国纷纷通过发布国家性的战略规划引导数字政府建设，明确行动计划和发展重点，为数字政府转型构筑良好的生态系统。《联合国电子政务调查报告》是全球最具权威性的政务信息化领域调查评估报告，一般每两年发布一次，报告中的电子政务发展指数综合了在线服务、电信基础设施和人力资本，旨在评估联合国各会员国政务信息化发展水平。根据《2022 年联合国电子政务调查报告》我国电子政务发展指数从 2010 年的 0.47 提高到 2022 年的 0.81，全球排名从 72 到 43 提升了 29 位，发展迅速，但同时由排名可见我国政务信息化仍有较大的发展空间。



资料来源：联合国电子政务调查报告

随着互联网大数据及软件平台的不断发展，近年来我国电子政务应用进一步

深化，统一完整的国家电子政务网络基本形成，基础信息资源共享体系初步建立。我国政务信息化市场规模持续增长，根据中商产业研究院数据，预计 2023 年我国政务信息化市场规模将达 4,579 亿元，2016-2023 年复合增长率可达 9.0%，高于同期 GDP 增速。根据前瞻产业研究院数据，未来政务信息化建设将继续深化，预计 2026 年政务信息化规模将超过 6,000 亿元，据此测算 2023-2026 年我国政务信息化市场规模复合增长率仍可达 9.1%。



资料来源：中商产业研究院

目前各区域政务信息化市场容量尚无公开资料，由于各区域政务信息化投入主要来源于区域财政资金，可将各区域财政支出占全国财政支出的比例作为各区域政务信息化市场容量占全国政务信息化市场容量的比例，进而依据上图的全国政务信息化市场容量，大致估算出各区域政务信息化市场容量。经估算，新疆、安徽两地的政务信息化业务市场容量整体保持向上态势。

2020-2022 年安徽、新疆财政支出（一般公共预算支出）金额及占全国比例：

单位：亿元

区域	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安徽	8,379.80	3.22%	7,591.10	3.08%	7,473.60	3.04%
新疆	6,857.30	2.63%	5,376.90	2.18%	5,533.20	2.25%
小计	15,237.10	5.85%	12,968.00	5.26%	13,006.80	5.30%
全国	260,609.00	100.00%	246,322.00	100.00%	245,588.00	100.00%

资料来源：财政部

估算的 2020-2022 年安徽、新疆政务信息化市场容量：

单位：亿元

区域	2022 年	2021 年	2020 年
安徽	137.04	122.25	112.05
新疆	112.14	86.59	82.96
小计	249.19	208.85	195.01
全国	4,262.00	3,967.00	3,682.00

资料来源：中商产业研究院

（2）竞争状况

根据智研咨询数据，2022 年我国政务信息化行业市场规模中，硬件市场、信息化服务市场、软件市场和网络设备市场的规模占比分别为 31%、31%、24% 和 14%。公司专注于为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，提供产品主要为自有软件，假设各区域政务信息化行业市场中软件市场占比均为 24%，测算 2020-2022 年公司占安徽、新疆政务信息化的软件市场的市场份额具体如下：

单位：万元

区域	2022 年		2021 年		2020 年	
	公司收入金额	占各自区域政务信息化的软件市场的市场份额	公司收入金额	占各自区域政务信息化的软件市场的市场份额	公司收入金额	占各自区域政务信息化的软件市场的市场份额
安徽	2,375.71	0.72%	4,514.23	1.54%	5,550.71	2.06%
新疆	6,209.37	2.31%	4,869.30	2.34%	660.51	0.33%

公司在政务信息化中细分的党政领域占据一定市场地位，而 2020-2022 年公司在安徽、新疆的市场占有率均在 0.5%-2.5% 左右，占比不高，主要原因是公司主要从事党委、人大、政府和政协领域的政务信息化建设，从事领域相对较细分，而政府信息化范围广泛，包括党政、工商、财政、税务、人社、住建、交通、应急、城管等多个领域。

目前同行业可比公司的市场份额及排名情况暂无公开数据，但政务信息化软件作为应用型软件产品，需要综合考虑客户各方面实际情况，并与客户保持及时沟通，因此同行业可比公司地域化特征相对明显，具体比对如下：

公司	注册地	主要销售区域	主要销售区域收入占比		
			2022 年	2021 年	2020 年
新点软件	江苏苏州	华东	48.44%	52.44%	47.83%
科创信息	湖南长沙	华中	67.87%	84.50%	70.56%
天亿马	广东汕头	华南	97.56%	98.93%	82.50%
山大地纬	山东济南	山东	73.10%	70.83%	74.78%
商信政通	安徽合肥	安徽、新疆	61.42%	87.32%	80.18%

注：2020 年、2021 年和 2022 年，公司来源于安徽地区的主营业务收入占比分别为 71.66%、42.01%和 17.00%。

资料来源：公司公告

公司系以安徽为中心并逐渐向其他区域扩张的政务信息化解决方案提供商，从营业收入规模及占比上看，公司在安徽、新疆区域市场具备一定竞争优势。报告期内，公司以安徽、新疆为支点，产品和服务已覆盖全国约 20 个省份，包括山西、广西、江西等发展中地区以及江苏、广东等发达地区，在全国市场布局已取得一定成效，但收入规模和占比仍不高，未来有较大的发展空间。

2、可预见的发展趋势

国家层面上，2019 年党的十九届四中全会首次提出“推进数字政府建设”以来，中央层面在加强数字政府建设上不断深入布局，政策规划加快出台、顶层设计和机制建设日益完善。2021 年，十三届全国人大四次会议审议通过了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，指出要加大政务信息化建设统筹力度，全面推进政府运行方式、业务流程和服务模式数字化智能化。2022 年，国务院办公厅印发了《全国一体化政务大数据体系建设指南》，提出加强数字政府建设、加快推进全国一体化政务大数据体系建设，2023 年底前全国一体化政务大数据体系初步形成，2025 年全国一体化政务大数据体系更加完备。2022 年，国务院印发了《关于加强数字政府建设的指导意见》，提出到 2035 年，与国家治理体系和治理能力现代化相适应的数字政府体系框架更加成熟完备，整体协同、敏捷高效、智能精准、开放透明、公平普惠的数字政府基本建成，为基本实现社会主义现代化提供有力支撑。综上，我国数字政府建设自 2019 年首次提出以来，规划已展望至 2035 年，目前正处于起始阶段，未来政务信息化行业将迎来一轮新的发展。

智慧政务建设既是国家治理能力和治理体系现代化的应有之义，又是撬动治理现代化的重要杠杆。自“数字中国”上升为国家战略以来，国家全域数字化转型的进程正式开启，推进管理型政府向服务型政府、传统政务服务向数字政务服务转变，成为当下深化创新政务服务管理模式的重要目标。

根据江苏数字政府建设规划，到 2025 年，基本建成基于数字和网络空间的唯实领先的数字政府，适应在率先实现社会主义现代化上走在前列要求，“用数据服务、用数据治理、用数据决策、用数据创新”形成常态，政府效能显著提升，数字化、智能化、一体化水平位居全国前列。到 2035 年，数字治理体系和能力现代化基本实现，“数字化、智能化、一体化”现代一流数字政府全面建成，数字化驱动全省高质量发展动能接续转换，推动“强富美高”新江苏现代化建设迈上新的台阶。

根据浙江数字政府建设规划，到 2025 年，形成比较成熟完备的数字政府实践体系、理论体系、制度体系，基本建成“整体智治、唯实惟先”的现代政府，省域治理现代化先行示范作用显现。到 2035 年，数字化驱动政府深化改革和生产关系变革成效凸显，数据要素流通机制健全，全面实现用数据决策、用数据服务、用数据治理、用数据创新。

根据安徽数字政府建设规划，到 2022 年底，建成对外服务一体化、内部协同一体化、线上线下一体化的“线上政府”。基础支撑和数据资源体系更加完备，政府治理能力和治理水平显著提升，营商环境大幅改善，进入全国数字政府建设第一梯队。到 2025 年底，建成智能化治理、智慧化服务的“智慧政府”。

根据新疆数字政府建设规划，2022 年底，全面推进自治区数字政府改革攻坚，夯实政务云网、共性应用支撑体系、数据资源等基础支撑，为加快数字政府建设奠定基础。到 2025 年底，支撑数字化发展的数字信息基础设施、数字平台、应用支撑体系全面建成，一套成熟完备的实践体系、理论体系、制度规范体系全面形成。

综合来看，我国数字政府建设自 2019 年首次提出以来，规划已展望至 2035 年，目前正处于起始阶段。在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下，以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设

领域并加以有效整合，我国政务信息化行业将持续发展。

（二）同区域竞争对手基本情况

由于同区域竞争对手较多也会进行多区域拓展，且公司细分产品类型较多、各类细分的专业性较强，公司主要与竞争对手在各业务细分领域展开竞争。公司同区域竞争对手基本情况参见“问题1”之“三”之“（二）”的相关回复。

（三）公司在获取直接客户、终端客户方面的优势

1、技术研发优势

公司始终秉承“需求牵引、应用至上”的核心理念，坚持以业务创新与研发创新作为驱动公司业务迅速发展的核心动力。经过多年发展，公司培养形成了一支创新能力强、在政务信息化领域拥有丰富研发经验、由近百名研发人员组成的研发团队。公司近年来研发费用快速增长，报告期内研发投入金额分别为1,096.34万元、1,460.45万元、1,734.75万元和1,415.61万元。

政务信息化行业的软件涉及众多关键技术，公司目前自主研发了以基础能力开发平台、移动应用开发平台、PaaS应用支撑平台、安全可信和政务智库等为代表的核心技术创新能力体系，并取得了丰硕的技术成果。同时，公司将持续打造“SaaS+PaaS”协同共生的产品生态，以“业务+智能算子”为驱动力打造“数智中台”，以“可信云+能力原子”为生态力构建“技术中台”。公司较大规模的研发团队与研发投入、丰富的核心技术共同构建了公司的技术竞争壁垒。

公司为高新技术企业和双软认证企业，荣获两项省部级科技进步三等奖，并已拥有21项专利（其中18项发明专利）、284项软件著作权，获得了安徽省专精特新企业、安徽省企业技术中心、合肥高新区瞪羚企业等荣誉，为公司的发展提供了良好的支撑。

2、丰富的行业经验优势及客户优势

政务信息化领域具有专业性突出、业务面广泛等特点，对产品性能、建设实施水平、服务保障资质等有着较高的要求。公司专注政务信息化领域，经过多年的沉淀积累，目前已有数智协同办公平台、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智政协平台和数智人大平台等核心产品，服务于多家省厅级单位，产品及

服务得到了安徽省委、安徽省人大、安徽省政府、安徽省政协等安徽各级党政用户、新疆自治区党委、新疆建设兵团等新疆各级党政用户、广西壮族自治区党委、江西省政协等 200 余家党政终端客户的充分认可，并与作为直接客户的中软信息服务有限公司、讯飞智元信息科技有限公司、北京太极信息系统技术有限公司等集成商建立了良好的合作关系。公司积累了丰富的政务信息化行业建设和服务经验，形成了较强的行业经验优势。

3、资质优势

经过多年的研发投入及经验积累，公司目前已拥有“CMMI5 认证”、“涉密信息系统集成乙级资质证书（总体集成、运行维护）”、ISO9001 质量管理体系认证、ISO/IEC20000 信息技术服务管理体系认证、ISO/IEC27001 信息安全管理体系统认证、安徽省大数据企业、合肥市大数据企业等多项荣誉及资质。其中，CMMI 即软件能力成熟度模型，是全球最先进和科学的软件工程管理模型与方法，是衡量软件企业能力成熟度和项目管理水平的权威标准。CMMI5 级是最高等级的认证，也是目前世界范围内针对软件能力成熟度最权威、级别最高的评估之一，获得该资质标志着公司在软件开发、产品研发、产品集成、项目管理、过程管理、量化管理、质量管理、过程改进优化等方面的能力达到了一个较高的高度，获得了国际权威机构认可。上述资质的取得，既是公司承接各类相关业务的客观条件，也是公司整体实力的体现。

4、团队优势

公司成立至今一直注重核心团队及各专业人才梯队的建设，培养了一批既能充分掌控客户需求又具备过硬软件技术的核心骨干，对行业发展动态及技术前沿有着清晰的认知，能够及时根据行业发展趋势调整战略发展布局及公司研发重心等。上述核心骨干绝大部分已直接或间接持股，同时担任着技术、市场、财务等负责人或带头人，专注于公司的长远发展，公司已经形成了一支结构合理的高素质人才团队。

5、综合服务能力优势

公司具备以软件平台为核心，软硬件一体，前期规划咨询、中期项目建设、后期运维，数智化、全方位满足客户信息化需求的综合服务能力。公司多年来骨

干人员保持稳定,通过建立标准化的服务体系,紧跟客户需求变化创新服务模式,提升服务交付能力,及时高效地响应客户需求,持续完善服务质量,不断提升服务水平和客户满意度。公司目前已拥有多家省厅级优质客户,并通过系列成功项目的示范效应,一方面与现有客户建立了较强的黏性关系,另一方面在吸引潜在客户方面也占据了良好的商业先机。

二、说明发行人原主要销售区域安徽地区销售收入持续下滑的具体原因,主要业务政务信息化领域的竞争对手与发行人在业务模式、竞争力、市场份额方面的比较情况,说明发行人业务模式、产品等是否竞争力不足,安徽地区的市场空间是否已达到饱和状态。

(一) 发行人原主要销售区域安徽地区销售收入持续下滑的具体原因

报告期内,公司在安徽区域的主营业务收入具体如下:

单位:万元

区域	2023年1-9月	2022年	2021年	2020年
安徽	4,085.68	2,375.71	4,514.23	5,550.71

2020-2022年公司在安徽区域的主营业务收入持续下滑,2023年1-9月又提升至4,085.68万元,具有一定的波动性,主要原因是:政务信息化平台属于发行人终端客户的无形资产投资,不同于消耗品,其建设具有一定的周期性。在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下,以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设领域并加以有效整合,终端客户有周期性升级政务信息化平台的需求,即周期性的建设新的政务信息化平台。

(二) 主要业务政务信息化领域的竞争对手与发行人在业务模式、竞争力、市场份额方面的比较情况

1、业务模式

公司目前业务规模相对较小,较难作为集成商直接承接大型政务服务平台建设项目。同时,公司作为政务信息化细分领域具有较强专业度的应用软件供应商,参与到其他系统集成商承接的项目,共同为终端业主方客户的信息化建设服务,其集成商客户收入占比较高具有合理性。

同行业可比上市公司中,新点软件、天亿马、科创信息和山大地纬并未披露

营业收入中的集成商客户、终端客户收入构成。近期申报 IPO 的政务信息化企业中，梦创双杨、大汉软件披露了相关信息，其业务规模相比发行人较高，故直接承接终端客户项目的收入占比相比发行人较高。同时，梦创双杨、大汉软件 2021 年、2022 年集成商客户收入占比可达约 50%，占比较高，且呈逐年上升趋势，公司与同行业可比公司的业务模式不存在重大差异。

同行业可比公司收入中，终端客户及集成商客户对比情况如下：

公司	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
梦创双杨 (A22605.SH)	集成商客户	-	47.78%	16.84%
	终端客户	-	52.22%	83.16%
大汉软件 (A21271.SZ)	集成商客户	52.19%	42.05%	28.28%
	终端客户	47.81%	57.95%	71.72%
商信政通	集成商客户	89.78%	88.37%	82.82%
	终端客户	10.22%	11.63%	17.18%

注：梦创双杨尚未披露 2022 年度数据。

数据来源：公开数据

2、竞争力

发行人与主要业务政务信息化领域的竞争对手在竞争力方面的比较具体参见“问题 1”之“三”的相关回复。

3、市场份额

发行人与竞争对手的市场份额对比具体参见“问题 2”之“一”之“（一）”的相关回复。

（三）发行人业务模式、产品等是否竞争力不足，安徽地区的市场空间是否已达到饱和状态

综上所述，公司作为政务信息化细分领域具有较强专业度的应用软件供应商，参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务，其集成商客户收入占比较高，业务模式具有合理性，具有较强的竞争力。

公司核心的数智一体化平台主要包括数智协同办公平台(即 OA 办公平台)、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智政协平台、数智人大平台、容器云管平台、基础能力支撑平台和政务智库平台这 8 大类产品，具有较强的竞争力。

受建设进度影响，公司在安徽区域收入呈现一定波动，但在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下，以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设领域并加以有效整合，包括安徽地区在内的全国政务信息化行业市场规模将持续发展，并未达到饱和状态。

三、列示各类业务下不同销售区域的毛利率情况，结合项目类型、客户差异、成本差异等详细分析同一类型业务在不同区域毛利率存在差异的原因及合理性。说明新疆地区毛利率远高于其他省份的合理性，发行人产品能够在新疆地区实现收入快速增长、抢占市场的合理性

（一）列示各类业务下不同销售区域的毛利率情况，结合项目类型、客户差异、成本差异等详细分析同一类型业务在不同区域毛利率存在差异的原因及合理性

1、数智一体化平台

报告期内，数智一体化平台业务在不同销售区域的毛利率情况如下所示：

单位：万元

区域	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
安徽	3,441.92	54.65%	1,865.74	45.01%	2,939.06	64.65%	4,298.12	68.18%
新疆	467.89	23.72%	5,918.46	81.92%	4,460.65	81.23%	636.70	82.29%
广西	163.72	45.71%	2,632.18	68.91%	542.48	72.87%	-	N/A
山西	777.68	70.47%	86.60	78.20%	37.84	83.02%	-	N/A
江西	376.25	80.27%	-	N/A	52.50	69.30%	221.44	81.70%
西藏	232.07	55.52%	-	N/A	-	N/A	-	N/A
湖南	-	N/A	122.24	51.91%	22.12	19.48%	424.53	64.95%
其他	420.61	51.92%	494.56	62.32%	574.44	77.09%	490.09	75.48%
合计	5,880.13	55.51%	11,119.78	71.42%	8,629.09	74.56%	6,070.88	70.52%

数智一体化平台业务在不同区域的毛利率存在差异，主要系各个项目之间毛利率存在一定差异。公司逐步从单一软件产品的销售转变为向客户提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，解决方案成本主要为人工成本、外购材料及服务，因项目需求不同，外购第三方硬件、软件及服务内容会有所不同，项目执行周期不同，投入的人工成本等费用亦有所波动，因此毛利率会产生波动。

报告期内，数智一体化平台业务的主要区域为安徽、新疆、广西、山西等，具体情况如下：

（1）安徽区域

报告期内，数智一体化平台业务在安徽区域的毛利率分别为 68.18%、64.65%、45.01%和 54.65%。2020 年和 2023 年 1-9 月，安徽区域毛利率与当期平均毛利率相近，不存在重大差异。2021 年和 2022 年安徽区域相对偏低，主要原因包括：一方面，部分项目存在采购硬件较多的情况，拉低平均毛利率；另外一方面，安徽区域为公司发源地，为巩固当地项目资源和客户资源，部分项目的人员投入相对较多。

2021 年安徽区域数智一体化平台业务前五大项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
中软信息服务有限公司（安徽省政协项目）	1,092.95	197.26	88.62	6.38	292.26	73.26%
讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	348.14	23.18	92.02	1.12	116.32	66.59%
讯飞智元信息科技有限公司（安徽省市监局项目）	276.81	15.43	53.63	1.63	70.69	74.46%
安徽省广播电视台项目	160.41	83.85	37.94	0.26	122.05	23.91%
讯飞智元信息科技有限公司（安徽省应急厅项目）	132.74	-	42.69	0.58	43.27	67.40%

2021 年安徽区域数智一体化平台前五名项目中，安徽省广播电视台项目为客户提供软件和硬件集成化解决方案，第三方采购占比较大，毛利率相对偏低，为 23.91%。

2022 年安徽区域数智一体化平台业务前五大项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
中软信息服务有限公司(安徽省审计厅项目)	507.46	263.24	64.58	1.37	329.20	35.13%
科大国创云网（合肥市城乡建设局等项目）	137.96	0.52	56.11	0.60	57.23	58.52%
中国人民政治协商会议安庆市委员会项目	104.42	60.77	11.69	1.60	74.06	29.08%
省经信厅系统开发项目	83.49	-	32.30	0.05	32.35	61.25%

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
中国人民政治协商会议安徽省合肥市委员会办公厅项目	79.45	4.71	21.34	0.20	26.25	66.96%

2022 年安徽区域数智一体化平台前五名项目中，中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项目）和中国人民政治协商会议安庆市委员会项目为客户提供软件和硬件集成化解决方案，包含一定数量的硬件设备等，毛利率相对偏低，分别为 35.13%和 29.08%。科大国创云网合肥市城乡建设局等项目为四个终端用户提供产品和服务，终端用户数量多，员工投入较多，毛利率仅为 58.52%，相对偏低。

（2）新疆区域

报告期内，数智一体化平台业务在新疆区域的毛利率分别为 82.29%、81.23%、81.92%和 23.72%，2020 年至 2022 年毛利率均高于平均毛利率，且相对稳定；2023 年 1-9 月毛利率有所下降。主要原因包括：①公司在新疆地区深耕多年，在当地政府机构有较好的口碑，产品质量和稳定性好，相应议价能力较强，整体毛利率较高；②新疆地区部分项目规模较大，用户数量较多，销售的是相对标准的软件产品，形成规模效应，盈利能力较强；③2023 年 1-9 月新疆地区完成验收的项目数量相对较少，且部分项目在 2022 年受宏观环境影响，项目员工薪酬支出较多，毛利率整体偏低。

2020 年新疆区域数智一体化平台业务前五大项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
阿克苏信息报送项目	159.29	-	0.85	1.31	2.16	98.64%
戒毒局 OA 办公项目	153.98	15.04	13.66	0.62	29.33	80.95%
中软信息系统工程有 限公司（新疆项目）	113.67	18.95	13.50	12.11	44.56	60.80%
吐鲁番会务项目	84.07	7.08	5.70	0.81	13.59	83.83%
昌吉会务消息项目	66.02	14.25	0.85	0.26	15.36	76.73%

2020 年新疆区域数智一体化平台前五名项目中，除中软信息系统工程有
限公司（新疆项目）外，其余项目毛利率均处于较高水平，主要系公司在新疆地区销售的软件产品标准化程度较高，产品稳定性较好，议价能力较强。中软信息系

统工程有限公司（新疆项目）毛利率仅为 60.80%，相对偏低，主要系该项目于 2019 年签订合同，项目实施人员从安徽到新疆地区出差情况较多，差旅费用等支出较多，毛利率相对较低。

2021 年新疆区域数智一体化平台业务前五大项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）	1,769.91	188.68	99.61	31.23	319.52	81.95%
新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）	979.88	194.69	115.32	44.69	354.70	63.80%
新疆阿勒泰项目	265.49	15.07	29.59	0.19	44.85	83.11%
新疆航天信息有限公司（新疆建设兵团密码局项目）	265.49	-	13.17	6.12	19.29	92.74%
北京太极（新疆机要局 2021 项目）	238.94	-	9.40	3.47	12.87	94.61%

2021 年新疆区域数智一体化平台前五名项目中，新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）毛利率仅为 63.80%，相对较低，主要系该项目采购硬件设备等支出相对较高。其余项目毛利率处于较高水平，与新疆地区整体毛利率水平相吻合。

2022 年新疆区域数智一体化平台业务前五大项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
项目 A	2,743.36	0.87	304.44	116.84	422.15	84.61%
航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	2,646.02	250.00	233.84	47.59	531.43	79.92%
北京太极信息系统技术有限公司（阿克苏地委项目）	389.38	38.18	16.98	0.37	55.53	85.74%
中安网脉（北京）技术股份有限公司（新疆项目）	101.77	-	35.02	20.17	55.19	45.77%
新疆天山智汇信息（新疆机要局项目）	37.92	1.36	3.84	0.49	5.69	84.99%

2022 年新疆区域数智一体化平台前五名项目中，中安网脉（北京）技术股份有限公司（新疆项目）毛利率仅为 45.77%，主要系该项目中较多安徽地区员工前往新疆参与项目实施，员工薪酬等相关支出较多所致。其余项目毛利率处于较高水平，与新疆地区整体毛利率水平相吻合。

2023 年 1-9 月新疆区域数智一体化平台业务前五大项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
项目 G	109.53	-	95.21	19.84	115.05	-5.04%
新疆航天信息有限公司(督查项目)	97.35	-	27.59	12.33	39.92	58.99%
航天开元（新疆昌吉文件交换与跟踪系统项目）	88.50	-	60.86	21.61	82.46	6.82%
新疆航天信息科技（新疆宣传部项目）	74.50	40.27	13.78	6.98	61.03	18.08%
兴唐通信科技有限公司（新疆机要局项目）	56.02	-	36.35	9.46	45.82	18.21%

2023 年 1-9 月新疆区域数智一体化平台前五名项目毛利率整体处于偏低水平。项目 G 毛利率仅为-5.04%，主要系该项目于 2022 年 4 月签署合同，受当年宏观环境影响，员工居家办公时间较长，项目实施周期长，员工薪酬支出较多。航天开元（新疆昌吉文件交换与跟踪系统项目）毛利率为 6.82%，主要系该项目于 2022 年 10 月签署合同且项目位于新疆昌吉州，受宏观环境影响，员工薪酬和差旅费支出相对较多。新疆航天信息科技（新疆宣传部项目）毛利率为 18.08%，主要系该项目包含较多硬件设备。兴唐通信科技有限公司（新疆机要局项目）毛利率为 18.21%，主要系员工薪酬和差旅支出较多。

（3）广西区域

2020 年公司在广西区域没有数智一体化平台业务收入，2021 年至 2023 年 9 月数智一体化平台业务在广西区域的毛利率分别为 72.87%、68.91%和 45.71%。2021 年广西区域的毛利率与该业务平均毛利率相近，不存在重大异常。

2022 年和 2023 年 1-9 月广西区域数智一体化平台项目情况如下：

年份	项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
			第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
2022 年	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	2,632.18	250.44	402.06	165.88	818.38	68.91%
2023 年 1-9 月	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委 2023 年项目）	163.72	-	60.25	28.62	88.88	45.71%

2022 年和 2023 年 1-9 月广西地区两个项目毛利率低于平均值，主要系项目包含一定规模的硬件设备等，以及项目位于广西，员工差旅支出等相对较多。

（4）山西区域

2020 年公司在山西区域没有数智一体化平台业务收入，2021 年至 2023 年 9 月数智一体化平台业务在山西区域的毛利率分别为 83.02%、78.20%和 70.47%。2021 年和 2022 年，公司数智一体化平台业务在山西地区收入分别为 37.84 万元和 86.60 万元，销售金额相对较小，主要为软件产品，毛利率较高。

2023 年 1-9 月山西区域数智一体化平台项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
山西云时代（山西政协项目）	567.75	17.86	132.52	49.48	199.86	64.80%
晋中县区智慧政协云平台项目	79.72	-	8.39	0.17	8.56	89.27%
山西天河吕梁智慧政协项目	69.72	3.98	10.09	0.63	14.70	78.91%
朔州县区智慧政协平台技术服务项目	60.49	-	5.60	0.90	6.50	89.26%

2023 年 1-9 月山西地区数智一体化平台项目毛利率均高于平均值，主要系这些项目以提供政协相关的软件产品和技术服务为主，为公司相对成熟的软件产品，标准化程度较高，毛利率整体较高。

2、货物销售

报告期内，货物销售业务在不同销售区域的毛利率情况如下所示：

单位：万元

区域	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
安徽	425.39	13.90%	351.02	12.82%	1,453.39	4.13%	1,201.24	4.13%
新疆	21.82	13.97%	282.04	5.90%	408.64	6.21%	23.81	44.24%
山西	-	N/A	1,860.36	1.62%	-	N/A	-	N/A
其他	2.24	45.75%	2.75	51.41%	-	N/A	322.01	2.57%
合计	449.44	14.06%	2,496.17	3.73%	1,862.04	4.59%	1,547.05	4.42%

对于货物销售业务，公司货物销售的内容主要包括各种服务器、计算机等，一般情况下，货物销售的价格以采购成本加一定利润来确定，同时需要结合客户预算情况，因此不同年度之间，随着客户需求不同，销售产品亦有所变化，毛利率会有所波动，但是整体毛利率维持在较低水平。

2020 年，货物销售业务在安徽区域毛利率与整体平均毛利率相近。新疆地区毛利率相对较高，主要系新疆维吾尔自治区社会科学院项目中，公司向客户销售了第三方软件产品，定价相对较高，毛利率较高。

2021 年，货物销售业务在安徽区域和新疆区域毛利率相近，不存在重大差异。

2022 年，货物销售业务在新疆区域和山西区域毛利率相近，不存在重大差异。安徽区域毛利率相对较高，主要系在合肥学院智能软件工程研发中心项目，公司向客户提供了布线服务等，定价相对较高，毛利率为 18.64%，拉高平均毛利率。其他区域毛利率主要为短信销售业务，毛利率较高。

2023 年 1-9 月，货物销售业务在安徽区域和新疆区域毛利率相近，不存在重大差异，相关项目以销售第三方软件为主，因此整体毛利率较以前年度有所上涨。其他区域毛利率主要为短信销售业务，毛利率较高，销售收入仅为 2.24 万元。

3、运维及技术服务

报告期内，运维及技术服务业务在不同销售区域的毛利率情况如下所示：

单位：万元

区域	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
安徽	218.38	50.21%	158.94	11.08%	121.78	35.21%	51.36	-4.88%
贵州	112.23	35.55%	54.38	52.94%	60.86	51.00%	40.63	50.92%
江苏	27.24	49.33%	17.99	61.56%	37.18	78.52%	12.01	82.73%
湖南	-	N/A	60.85	50.62%	-	N/A	-	N/A
其他	86.91	64.37%	69.44	46.84%	35.48	55.01%	24.22	70.95%
合计	444.76	49.22%	361.60	33.41%	255.31	48.03%	128.21	35.33%

对于运维及技术服务业务，该业务主要是公司为客户提供的数据库迁移、定期运行维护、故障诊断与解决等服务，因此其成本主要包括项目实施人员的薪酬和差旅费用等。由于项目实际故障发生的不稳定性，以及受不同项目需求的差异影响，各类项目成本均会存在波动，各个区域的运维业务毛利率也会随之波动。

（1）安徽区域

报告期内，运维及技术服务业务在安徽区域的毛利率分别为-4.88%、35.21%、

11.08%和 50.21%。2023 年 1-9 月安徽区域毛利率与平均毛利率相近。2020 年至 2022 年安徽区域毛利率与平均毛利率存在差异。

2020 年安徽区域运维及技术服务前五大项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
安徽省交通控股集团有限公司项目	12.38	-	5.21	0.81	6.02	51.39%
中共安徽省委办公厅 2019-2020 年维保项目	11.91	-	14.91	1.16	16.07	-34.94%
安徽省地方海事局（港航项目）	4.27	-	2.75	0.06	2.80	34.32%
安徽省驿达高速公路服务区经营管理有限公司项目	3.77	-	1.61	0.00	1.61	57.26%
安徽省交通控股集团有限公司 2020 年维保项目	2.75	-	3.01	0.48	3.49	-26.92%

2020 年安徽区域运维及技术服务前五名项目中，中共安徽省委办公厅维保项目和安徽省交通控股集团有限公司 2020 年维保项目毛利率分别为-34.94%和 -26.92%，主要系这两个客户为公司重点维护的客户，公司投入人力、物力较多，虽然单独看这两个项目不具有经济性，但是持续的运维服务能够不断巩固和加深双方合作关系，让公司对客户需求有更加深入的了解，为公司后续能够获取更多合作机会奠定基础。

2021 年安徽区域运维及技术服务前五大项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
安徽省经济和信息化厅 2021 年项目	29.72	-	17.71	0.01	17.72	40.38%
中共安徽省委办公厅行财处 2021 年项目	24.65	-	14.93	0.51	15.44	37.36%
安徽省农业农村厅项目	9.35	1.46	2.26	0.03	3.75	59.92%
太湖县招商中心项目	8.22	-	0.99	-	0.99	87.97%
安徽皖通高速公路股份有限公司项目	4.72	-	0.48	-	0.48	89.72%

2021 年安徽区域运维及技术服务前五名项目中，太湖县招商中心项目和安徽皖通高速公路股份有限公司项目毛利率分别为 87.97%和 89.72%，处于较高水平，主要系这两个项目为客户进行软件升级更新、故障排除等，故障发生具有偶然性，相关人员支出较少，毛利率较高。

2022 年安徽区域运维及技术服务前五大项目情况如下：

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
安徽农业农村厅（平台运行维护服务及移动端 WPS 增购授权项目）	20.28	1.54	9.64	0.05	11.23	44.62%
马鞍山市政府值班管理平台 2021 年项目	16.79	25.71	1.11	0.00	26.83	-59.75%
中共安徽省委办公厅行财处 2021 年项目	14.82	-	18.47	0.12	18.60	-25.48%
安徽省文化和旅游厅维保项目	14.15	-	12.41	0.10	12.51	11.60%
中共金寨县委督查考核办公室项目	13.21	-	6.78	0.05	6.84	48.24%

2022 年安徽区域运维及技术服务前五名项目中，马鞍山市政府值班管理平台 2021 年项目毛利率为-59.75%，该运维项目为公司承接马鞍山市政府项目中的运维部分，项目合同总金额为 101.78 万元，该客户位于马鞍山市，为更好的维护客户关系、及时响应客户需求以及权衡公司员工外派成本支出等，公司从当地采购技术服务，经公司指导后为客户提供运维服务，因此毛利率较低，从整个项目合同来看仍具有经济性。中共安徽省委办公厅行财处 2021 年项目毛利率为-25.48%，该项目为公司重点客户，员工投入较多。

（2）贵州区域

报告期内，运维及技术服务项目在贵州区域的毛利率分别为 50.92%、51.00%、52.94%和 35.55%，毛利率相对稳定。

报告期内，贵州区域运维及技术服务的收入成本情况如下所示：

年份	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
2020 年	40.63	0.26	17.00	2.68	19.94	50.92%
2021 年	60.86	9.07	18.80	1.95	29.83	51.00%
2022 年	54.38	0.23	22.52	2.85	25.59	52.94%
2023 年 1-9 月	112.23	0.05	58.12	14.16	72.33	35.55%

2020 年至 2022 年，贵州区域的运维及技术服务项目收入和毛利率基本维持稳定，主要是为贵州省委和贵州省政协等单位提供运维服务，员工支出等相对稳定。2023 年 1-9 月项目收入有所增加，主要系本期完成了贵州省政协各类办公平

台的整体程序适配、应用迁移和数据迁移等。

(3) 其他区域

报告期内，其他区域的运维及技术服务项目整体规模较小，成本以员工支出为主，项目实际发生故障等情况存在差异，因此各个项目的毛利率存在一定波动。

(二) 说明新疆地区毛利率远高于其他省份的合理性，发行人产品能够在新疆地区实现收入快速增长、抢占市场的合理性

1、说明新疆地区毛利率远高于其他省份的合理性

报告期内，公司新疆地区的主营业务收入构成情况如下所示：

单位：万元

获取方式	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
数智一体化平台	467.89	95.54%	5,918.46	95.31%	4,460.65	91.61%	636.70	96.40%
货物销售	21.82	4.46%	282.04	4.54%	408.64	8.39%	23.81	3.60%
运维及技术服务	-	-	8.87	0.14%	-	-	-	-
合计	489.71	100.00%	6,209.37	100.00%	4,869.30	100.00%	660.51	100.00%

报告期内，新疆地区各业务的毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
数智一体化平台	23.72%	81.92%	81.23%	82.29%
货物销售	13.97%	5.90%	6.21%	44.24%
运维及技术服务	-	71.70%	-	-
新疆地区整体毛利率	23.29%	78.45%	74.93%	80.92%

报告期内，新疆地区收入主要以数智一体化平台为主，金额分别为 636.70 万元、4,460.65 万元、5,918.46 万元和 467.89 万元，占新疆地区收入比例分别为 96.40%、91.61%、95.31%和 95.54%，占比保持在 90%以上。新疆地区数智一体化平台业务主要以销售自有软件产品为主，各项目中涉及第三方软件和硬件情况相对较少，毛利率分别为 82.29%、81.23%、81.92%和 23.72%，整体处于较高水平，使得新疆地区整体毛利率较高。2023 年 1-9 月毛利相对率较低，主要系受宏观环境影响，2022 年下半年新疆地区项目员工差旅时间较长，成本较高，毛利率相对偏低。

新疆地区数智一体化业务毛利率相对维持较高水平，主要原因包括：（1）公司在新疆地区深耕多年，在地方政府机构有较好的口碑，产品质量和稳定性好，相应议价能力较强；（2）新疆地区以大型项目居多，实施主体众多，项目投入人员较多，相应报价会高；（3）在新疆地区的单个大型项目中，虽然涉及终端用户众多，但是各个主体对软件产品的需求是几乎相同的，公司可以根据客户需求在各个地州或单位推行相对标准化的产品，项目整体成本相对较低，毛利率相对较高。

综上，新疆地区项目毛利率水平较高具有合理性。

2、发行人产品能够在新疆地区实现收入快速增长、抢占市场的合理性

新疆地区为公司业务重点发展区域。新疆自治区领导曾到安徽交流政务信息化领域建设情况，公司作为产品提供方进行了产品演示，增强了对对方公司产品方案的了解，公司也了解到新疆区域有潜在的业务机会。随后公司逐步在新疆地区推广产品，并于 2007 年开始有项目落地。经过多年深耕，公司对新疆地区政府部门等机构的政务信息化软件需求有充分了解，能够为终端客户提供有针对性的优质服务。此外，经过多年的市场经验积累，公司产品在新疆地区有着良好的口碑，得到了集成商和终端客户的充分认可。因此近几年在国家加强数字政府建设、加大政务信息化建设统筹力度的背景下，新疆地区持续加大政务信息化建设投入，新疆地缘辽阔，下属地州众多，政务信息化项目金额整体较大，公司凭借相关领域的产品技术优势陆续获取多个大型项目。

综上，发行人产品能够在新疆地区实现收入快速增长、抢占市场具有合理性。

四、说明 2022 年公司在广西、山西收入大幅增长的原因，业务获取方式，是否可持续取得订单。说明货物销售的主要内容，说明发行人仅提供货物销售服务的商业合理性，是否可持续获取订单。

（一）2022 年公司在广西、山西收入大幅增长的原因，业务获取方式，是否可持续取得订单

1、广西地区

广西地区为公司近年来重点开拓的区域。广西自治区领导曾到安徽信息化部

门考察和调研重大决策部署软件平台运行情况，2020 年公司通过到广西拜访交流，获取了与客户 B 的合作机会，并于当年签订合同。通过该项目的初步合作，公司的软件产品和优质服务得到了终端用户认可。由此 2022 年公司进一步参与了该终端用户的其他政务信息化项目，并与该终端用户的集成商中国-东盟信息港股份有限公司直接签订合同，2022 年公司在广西地区的收入大幅增长。

目前公司在广西地区参与的项目主要集中在广西自治区党委办公厅相关部门，未来广西自治区的政务信息化建设将逐步深入到各个地市、各个政府部门、事业单位，广西地区市场前景较为广阔，公司凭借之前良好的项目合作经历，预计未来能够持续获得广西地区的项目合同。

2、山西地区

公司自 2019 年开始在山西省开展电子政务相关业务，经过多年服务，对山西市场上的软硬件服务商有一定了解。国家十四五规划指出要提升教育信息化基础设施建设水平，构建高质量教育支撑体系，教育信息化市场前景广阔，公司有意向教育领域拓展电子信息化业务。近年来山西地区不断加大教育信息化建设力度，清徐县教育局教育信息化 2.0 建设项目金额较大，具有一定影响力，中标集成商之一为科大国创软件股份有限公司，由于公司与科大国创软件股份有限公司存在长期合作，故 2022 年公司通过商务谈判方式获取了部分分包业务，该项业务以硬件为主，公司抓住该项业务机会实现自有软件的销售，在教育信息化领域实现了突破，2022 年公司在山西地区的收入也实现了大幅增长。

未来公司将通过电子政务信息化服务和教育信息化服务，丰富公司在山西地区的产品类型，以及成功案例的示范作用，预计未来公司能够在山西地区获得更多项目机会。

（二）货物销售的主要内容

报告期内，货物销售业务细分产品的收入构成如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
教育设备及周边	89.31	19.87%	1,240.09	49.68%	132.68	7.13%	-	-

应用软件等	173.82	38.67%	218.73	8.76%	330.99	17.78%	30.25	1.96%
服务器等	2.30	0.51%	171.10	6.85%	868.66	46.65%	983.62	63.58%
计算机等	106.02	23.59%	570.97	22.87%	420.68	22.59%	388.66	25.12%
其他	77.99	17.35%	295.28	11.83%	109.03	5.86%	144.51	9.34%
合计	449.44	100.00%	2,496.17	100.00%	1,862.04	100.00%	1,547.05	100.00%

报告期内，公司货物销售的主要内容包括服务器、计算机、应用软件、教育设备及周边等 4 大类，收入分别为 1,402.53 万元、1,753.01 万元、2,200.89 万元和 371.45 万元，占比分别为 90.66%、94.14%、88.17%和 82.65%。其中，2022 年公司货物销售主要为清徐县教育局教育信息化 2.0 建设项目，销售内容主要包括摄像机、壁装枪机支架、护眼灯等教育设备及周边产品。

（三）发行人仅提供货物销售服务的商业合理性，是否可持续获取订单

货物销售业务中，公司根据客户需求采购第三方软件、硬件等，交付给客户。一方面，公司深耕于政务信息化行业，在该领域有着广泛的客户群体，当客户有采购服务器、计算机等需求时，公司由于与相关供应商有多年合作历史，能及时响应并提供满足客户质量要求的硬件设备，通过货物销售起到桥梁般的作用，很好的链接第三方供应商与客户，促进政务信息化行业生态发展；另一方面，为了开拓新的业务机会，在不能直接通过软件产品切入客户的前提下，公司也会通过销售硬件设备等方式先与客户建立合作关系。

近年来，随着公司经营规模的不断扩大，公司不断拓展业务领域，尝试涉足教育信息化领域，由于公司尚未有成熟的教育信息化相关软件产品，因此在业务拓展初期，公司通过承接硬件设备较多、自有软件产品相对较少的项目形式进入相关领域。在科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化 2.0 建设项目中，公司主要提供了摄像机等硬件设备，同时根据客户需求开发了运营管理平台，并且提供运行维护服务。后续根据公司对教育信息化领域软件产品的理解和业务拓展需要，逐步完成教育信息化领域的软件产品开发，进而逐步拓展相关领域的合作机会。2023 年公司在教育信息化领域落地了多个项目，因此公司承接该项目具有合理性。

综上所述，公司提供货物销售服务具有商业合理性。同时，货物销售业务为第三方产品，毛利率较低，并不是公司业务的主要发力点，公司主要借助货物销

售业务进入新市场以及维护老客户。未来，公司将继续秉承上述货物销售的经营策略，不刻意发力扩大货物销售业务规模，主要根据进入新市场以及维护老客户的需求开展适当的货物销售业务。

五、结合公司在不同区域市场的毛利率情况，分析公司在安徽、新疆和其他区域的市场竞争策略是否不同，其他区域市场的开拓对公司经营业绩的贡献。请发行人补充披露拓展省外市场的计划及发展情况，并针对发行人未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险作风险揭示。

（一）结合公司在不同区域市场的毛利率情况，分析公司在安徽、新疆和其他区域的市场竞争策略是否不同，其他区域市场的开拓对公司经营业绩的贡献

公司在不同区域市场的毛利率情况参见“问题2”之“三”的相关回复。公司在安徽、新疆和其他区域的市场竞争策略不存在本质差异，不同区域市场的毛利率存在差异主要系各类型业务中具体项目的毛利率存在差异所致，具体分析如下：

对于数智一体化平台业务，公司不同区域的毛利率存在差异，主要系各个项目之间毛利率存在一定差异。公司逐步从单一软件产品的销售转变为向客户提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，解决方案成本主要为人工成本、外购材料及服务，因项目需求不同，外购第三方硬件、软件及服务内容会有所不同，项目执行周期不同，投入的人工成本等费用亦有所波动，因此毛利率会产生波动。

对于货物销售业务，公司货物销售的内容主要包括各种服务器、计算机等，一般情况下，货物销售的价格以采购成本加一定利润来确定，同时需要结合客户预算情况，因此不同年度之间，随着客户需求不同，销售产品亦有所变化，毛利率会有所波动，但是整体毛利率维持在较低水平。

对于运维及技术服务业务，该业务主要是公司为客户提供的数据库迁移、定期运行维护、故障诊断与解决等服务，因此其成本主要包括项目实施人员的薪酬和差旅费用等。由于项目实际故障发生的不稳定性，以及受不同项目需求的差异影响，各类项目成本均会存在波动，各个区域的运维业务毛利率也会随之波动。

报告期内，公司主营业务按销售区域分类的毛利额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1 月—9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利额	占比	毛利额	占比	毛利额	占比	毛利额	占比
安徽	2,049.21	57.79%	902.44	11.07%	2,003.21	30.16%	2,977.71	67.75%
新疆	114.05	3.22%	4,871.47	59.73%	3,648.79	54.93%	534.48	12.16%
广西	74.84	2.11%	1,813.80	22.24%	395.31	5.95%	-	-
山西	562.24	15.86%	97.79	1.20%	31.41	0.47%	-	-
湖南	-	0.00%	94.26	1.16%	4.31	0.06%	275.72	6.27%
江苏	44.81	1.26%	26.01	0.32%	227.08	3.42%	146.89	3.34%
贵州	100.57	2.84%	170.54	2.09%	40.09	0.60%	96.14	2.19%
江西	320.54	9.04%	6.40	0.08%	33.05	0.50%	180.91	4.12%
其他	279.47	7.88%	172.71	2.12%	258.78	3.90%	182.98	4.16%
合计	3,545.73	100.00%	8,155.43	100.00%	6,642.03	100.00%	4,394.84	100.00%

报告期内，公司在安徽和新疆区域的毛利额分别为 3,512.19 万元、5,652.00 万元、5,773.91 万元和 2,163.26 万元，占主营业务毛利额的比例分别为 79.92%、85.09%、70.80%和 61.01%，是公司毛利额的主要来源。近年来公司不断加大业务拓展，业务逐步扩展至广西、山西、江西等省份，2022 年公司在广西的毛利额占比达 22.24% 2023 年 1-9 月公司在山西、江西的毛利额占比分别为 15.86%、9.04%，公司的业务开拓卓有成效，取得了一定进展。

（二）补充披露拓展省外市场的计划及发展情况，并针对发行人未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险作风险揭示

1、补充披露拓展省外市场的计划及发展情况

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”中补充披露了公司拓展省外市场的计划及发展情况，具体如下：

“（八）拓展省外市场的计划及发展情况

在市场端，公司以“立足安徽、辐射全国”为战略目标，持续加强市场运营网络搭建，以“县域数字化转型解决方案”为突破口市场逐步下沉。

公司将以安徽、新疆为支点，将安徽、新疆打造成连续亿级省区；并以西南为试点打造新的亿级省区，进行连续复制，做好西南、西北、华北、华东、

华南市场开发。通过深耕省内市县市场、招聘本地化人才及与电信运营商建立紧密联系等方式，做好省级党政首脑机关、人大、政府、政协等职能部门、县域客户的解决方案和产品服务，深入推进事业单位、国有企业及学校的市场拓展，并探索文旅、医院客户市场，进一步提高产品成熟度，持续打造数字化、智能化技术能力、产品能力。公司将不断完善市场推广措施，持续深入推进各级党政用户的数字化转型，通过在行业内已经建立起来的口碑优势、产品能力以及重大项目示范效应，推动市场网络体系进一步下沉。

目前，公司在安徽、新疆地区已站稳脚跟，在广西、山西地区也取得了重大突破，产品和服务已覆盖全国约 20 个省份，省外市场开拓卓有成效，并仍在持续开拓中。”

2、针对发行人未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险作风险提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”、“第三节风险因素”之“一、经营风险”中补充披露相关风险，具体如下：

“不能成功跨区域经营、未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险

近年来，公司积极开拓全国业务，已成功将业务拓展至广西、山西、江西、江苏、广东、湖南等地，但报告期内公司业务收入仍然主要集中于安徽、新疆地区，报告期内，两省客户收入占主营业务收入的比例分别为 80.18%、87.32%、61.42%和 **67.54%**。公司业务区域集中度高，对安徽、新疆区域存在重大依赖，未来也有可能延续这一趋势，而安徽、新疆区域市场容量相较全国市场容量有限，公司区域业绩收入受限于当地相关财政支出及中央专项资金拨付等影响。

目前全国各区域正处于数字政府建设阶段，公司正持续跟进安徽、新疆等各区域的数字政府建设，但各区域数字政府建设进度受国内宏观经济、各区域财政支出、各区域数字政府建设推进力度等多重因素影响。同时，公司因拓展省外市场，项目开展时可能需要项目人员长期在项目现场与客户沟通并满足其具体需求，导致成本上升，可能导致业绩下滑。因此，公司存在不能成功跨区域经营、未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险。”

六、结合数字政府发展阶段、现有业务主要集中在新疆、安徽地区的现状、在手订单情况等，说明发行人的收入和利润增长是否具有可持续性，并作重大事项提示。

（一）数字政府发展阶段

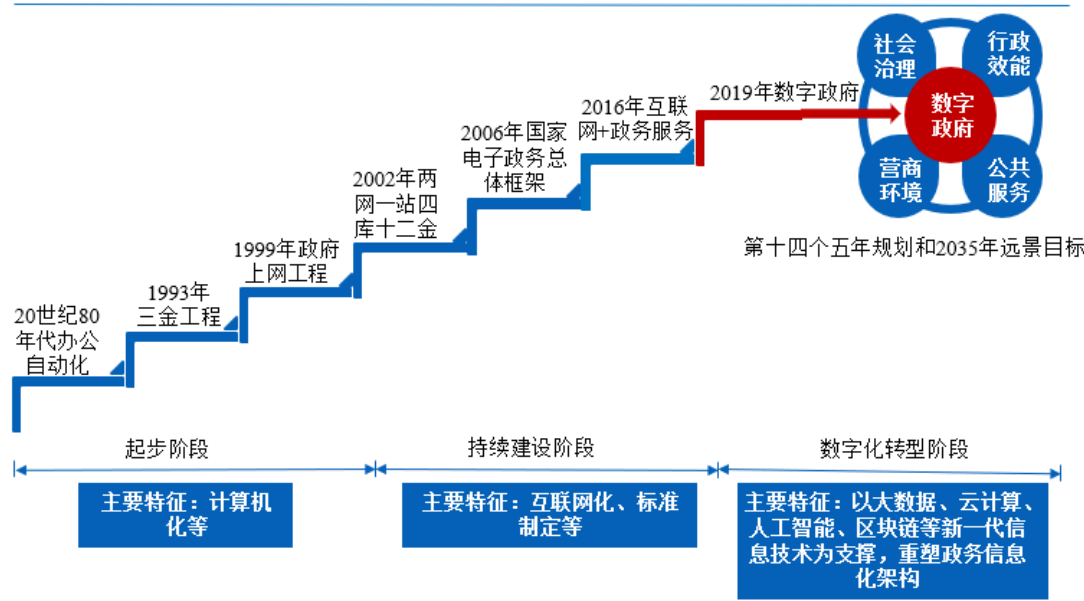
我国的政务信息化起步于 20 世纪 80 年代。上世纪 80 年代中期，办公自动化的概念引入中国，政府尝试利用计算机技术辅助完成基础的政务活动。此后，国务院相关部门开启了业务系统、办公自动化系统和政务自动化系统的建设，中国政务信息化行业正式进入起步阶段。1993 年，中央正式启动“三金工程”，包括金桥工程、金关工程和金卡工程，旨在为重点行业和部门传输数据和信息，这标志着中央政府主导的信息化系列工程正式投入建设。1999 年，40 多个部委信息主管部门联合发起“政府上网工程”，通过该项工程，中国各政府职能部门的网络基础建设初具规模，各部门的局域网完成初步搭建，部分地区城域网的雏形建成，中国政务信息化行业进入实质性应用阶段。

在“三金工程”的基础上，2002 年发布的《国家信息化领导小组关于我国电子政务建设指导意见》重新规划了政务信息化建设工作的重点，初步确立了“两网一站四库十二金”的基本框架。2006 年发布的《国家电子政务总体框架》，从战略高度明确了政务信息化发展的思路、要求和目标。上述相关政策基本奠定了之后十多年政务信息化建设的总体范畴。2016 年印发的《关于加快推进“互联网+政务服务”工作的指导意见》提出到 2020 年底前，建成覆盖全国的整体联动、部门协同、省级统筹、一网办理的“互联网+政务服务”体系。

2019 年党的十九届四中全会首次提出“推进数字政府建设”以来，中央层面在加强数字政府建设上不断深入布局，政策规划加快出台、顶层设计和机制建设日益完善。2021 年，十三届全国人大四次会议审议通过了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，指出要加大政务信息化建设统筹力度，全面推进政府运行方式、业务流程和服务模式数字化智能化。2022 年，国务院办公厅印发了《全国一体化政务大数据体系建设指南》，提出加强数字政府建设、加快推进全国一体化政务大数据体系建设，2023 年底前全国一体化政务大数据体系初步形成，2025 年全国一体化政务大数据体系更加完备。2022 年，国务院印发了《关于加强数字政府建设的指导意见》，提出到

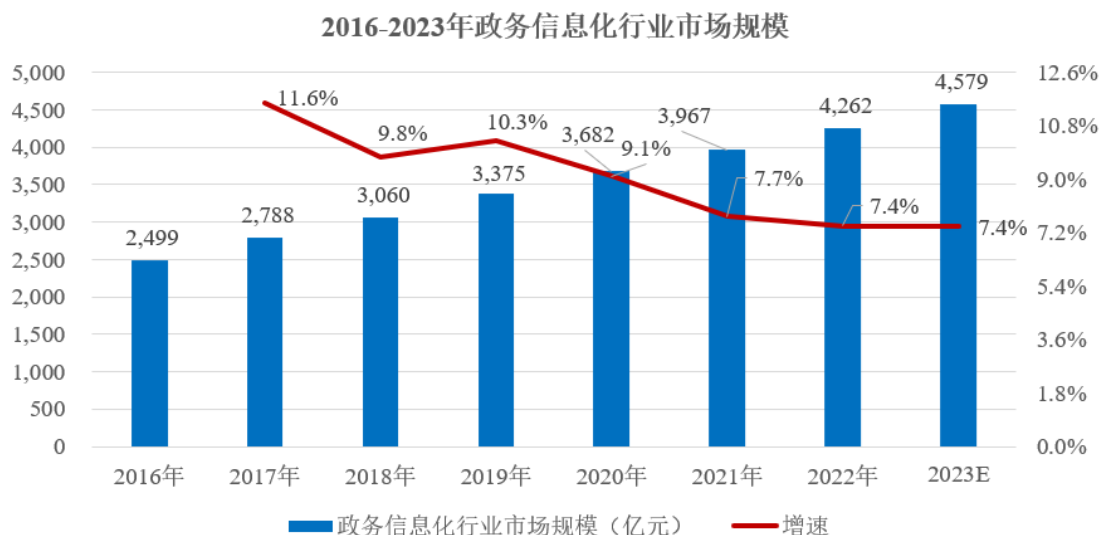
2035 年，与国家治理体系和治理能力现代化相适应的数字政府体系框架更加成熟完备，整体协同、敏捷高效、智能精准、开放透明、公平普惠的数字政府基本建成，为基本实现社会主义现代化提供有力支撑。综上，我国数字政府建设自 2019 年首次提出以来，规划已展望至 2035 年，目前正处于起始阶段，未来政务信息化行业将迎来一轮新的发展。

我国政务信息化发展阶段：



资料来源：国家网信办、中国政府网等公开资料

随着互联网大数据及软件平台的不断发展，近年来我国电子政务应用进一步深化，统一完整的国家电子政务网络基本形成，基础信息资源共享体系初步建立。我国政务信息化市场规模持续增长，根据中商产业研究院数据，预计 2023 年我国政务信息化市场规模将达 4,579 亿元，2016-2023 年复合增长率可达 9.0%，高于同期 GDP 增速。根据前瞻产业研究院数据，未来政务信息化建设将继续深化，预计 2026 年政务信息化规模将超过 6,000 亿元，据此测算 2023-2026 年我国政务信息化市场规模复合增长率仍可达 9.1%。



资料来源：中商产业研究院

智慧政务建设既是国家治理能力和治理体系现代化的应有之义，又是撬动治理现代化的重要杠杆。自“数字中国”上升为国家战略以来，国家全域数字化转型的进程正式开启，推进管理型政府向服务型政府、传统政务服务向数字政务服务转变，成为当下深化创新政务服务管理模式的重要目标。

根据江苏数字政府建设规划，到 2025 年，基本建成基于数字和网络空间的唯实领先的数字政府，适应在率先实现社会主义现代化上走在前列要求，“用数据服务、用数据治理、用数据决策、用数据创新”形成常态，政府效能显著提升，数字化、智能化、一体化水平位居全国前列。到 2035 年，数字治理体系和能力现代化基本实现，“数字化、智能化、一体化”现代一流数字政府全面建成，数字化驱动全省高质量发展动能接续转换，推动“强富美高”新江苏现代化建设迈上新的台阶。

根据浙江数字政府建设规划，到 2025 年，形成比较成熟完备的数字政府实践体系、理论体系、制度体系，基本建成“整体智治、唯实惟先”的现代政府，省域治理现代化先行示范作用显现。到 2035 年，数字化驱动政府深化改革和生产关系变革成效凸显，数据要素流通机制健全，全面实现用数据决策、用数据服务、用数据治理、用数据创新。

根据安徽数字政府建设规划，到 2022 年底，建成政府对外服务一体化、内部协同一体化、线上线下一体化的“线上政府”。基础支撑和数据资源体系更加

完备，政府治理能力和治理水平显著提升，营商环境大幅改善，进入全国数字政府建设第一梯队。到 2025 年底，建成智能化治理、智慧化服务的“智慧政府”。

根据新疆数字政府建设规划，2022 年底，全面推进自治区数字政府改革攻坚，夯实政务云网、共性应用支撑体系、数据资源等基础支撑，为加快数字政府建设奠定基础。到 2025 年底，支撑数字化发展的数字信息基础设施、数字平台、应用支撑体系全面建成，一套成熟完备的实践体系、理论体系、制度规范体系全面形成。

综合来看，我国数字政府建设自 2019 年首次提出以来，规划已展望至 2035 年，目前正处于起始阶段。在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下，以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设领域并加以有效整合，我国政务信息化行业将持续发展。

（二）现有业务主要集中在新疆、安徽地区的现状

报告期内，公司主营业务收入按销售区域分类情况：

单位：万元

项目	2023 年 1 月—9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
安徽	4,085.68	60.31	2,375.71	17.00	4,514.23	42.01	5,550.71	71.66
新疆	489.71	7.23	6,209.37	44.42	4,869.30	45.31	660.51	8.53
广西	163.72	2.42	2,632.18	18.83	542.48	5.05	-	-
山西	797.49	11.77	1,946.96	13.93	37.84	0.35	-	-
湖南	-	-	183.08	1.31	22.12	0.21	424.53	5.48
江苏	69.79	1.03	65.74	0.47	286.36	2.66	168.16	2.17
贵州	245.47	3.62	253.29	1.81	71.48	0.67	155.14	2.00
江西	409.33	6.04	13.75	0.10	55.64	0.52	221.44	2.86
其他	513.16	7.58	297.47	2.13	346.98	3.23	565.65	7.30
合计	6,774.34	100.00	13,977.55	100.00	10,746.44	100.00	7,746.14	100.00

报告期内，公司产品全部在国内销售，主要集中在安徽和新疆，公司在安徽和新疆区域的收入为 6,211.22 万元、9,383.53 万元、8,585.08 万元和 4,575.39 万元，占主营业务收入比例分别为 80.18%、87.32%、61.42%和 67.54%。同时，近年来公司不断加大业务拓展，产品和服务已覆盖全国约 20 个省份，包括山西、

广西、江西等发展中地区以及江苏、广东等发达地区，在全国市场布局已取得一定成效，2022 年、2023 年 1-9 月公司安徽和新疆区域收入占比已有所下降。

（三）在手订单情况

截至 2023 年 11 月末，公司在手待执行订单金额（含已签订待执行合同+基本确定合作意向而尚未签订的合同）约 22,833.13 万元，其中可于 2023 年度验收完成的合同金额约 7,768.49 万元。结合在手订单、项目验收进度等情况，公司预计 2023 年可实现收入 13,948.31 万元，扣非后归母净利润 3,088.31 万元。

（四）说明发行人的收入和利润增长是否具有可持续性，并作重大事项提示

综上所述，我国数字政府建设自 2019 年首次提出以来，规划已展望至 2035 年，目前正处于起始阶段。在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下，以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设领域并加以有效整合，我国政务信息化行业将持续发展；公司现有业务主要集中在新疆、安徽地区，同时产品和服务已覆盖全国约 20 个省份，包括山西、广西、江西等发展中地区以及江苏、广东等发达地区，在全国市场布局已取得一定成效；截至 2023 年 11 月末，公司在手待执行订单金额（含已签订待执行合同+基本确定合作意向而尚未签订的合同）约 22,833.13 万元。公司的收入和利润增长具有可持续性。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”、“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露相关风险，具体如下：

“不能成功跨区域经营、未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险”

近年来，公司积极开拓全国业务，已成功将业务拓展至广西、山西、江西、江苏、广东、湖南等地，但报告期内公司业务收入仍然主要集中于安徽、新疆地区，报告期内，两省客户收入占主营业务收入的比例分别为 80.18%、87.32%、61.42%和 **67.54%**。公司业务区域集中度高，对安徽、新疆区域存在重大依赖，未来也有可能延续这一趋势，而安徽、新疆区域市场容量相较全国市场容量有限，公司区域业绩收入受限于当地相关财政支出及中央专项资金拨付等影响。

目前全国各区域正处于数字政府建设阶段，公司正持续跟进安徽、新疆等

各区域的数字政府建设，但各区域数字政府建设进度受国内宏观经济、各区域财政支出、各区域数字政府建设推进力度等多重因素影响。同时，公司因拓展省外市场，项目开展时可能需要项目人员长期在项目现场与客户沟通并满足其具体需求，导致成本上升，可能导致业绩下滑。因此，公司存在不能成功跨区域经营、未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险。”

七、核查程序及结论

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

（1）与公司管理层、市场营销中心负责人以及综合管理部采购负责人等进行沟通，了解公司的业务模式、销售方式、产品定位等；

（2）获取公司销售业务相关的内部控制，结合与销售、财务等业务人员沟通，了解公司与收入相关的关键内部控制，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（3）获取并检查报告期内公司的主要销售合同，结合具体合同条款判断收入确认时点和方法是否恰当、依据是否充分；并对报告期内主要客户进行实地走访，了解公司与客户合作历史、定价方式、结算方式等；

（4）查阅公司报告期内采购明细表、采购合同及订单、发票及付款单据等，并对报告期主要供应商进行实地走访，了解公司与前五大供应商合作历史、采购方式、定价方式、结算方式等；

（5）对主要客户、供应商执行了函证程序；

（6）获取公司的销售收入成本表，对不同产品不同年份不同区域的毛利率变动进行分析；

（7）获取公司的成本分类表，对不同产品的成本进行复核，并对变动情况进行分析；

（8）查阅行业研究报告，了解公司实际从事的业务在新疆、安徽等地的市场容量、过往变化以及可预见的发展趋势，分析公司在获取直接客户、终端客户

方面的优势；

（9）查阅同行业可比公司相关公开资料，了解竞争对手基本情况，分析竞争对手与公司在业务模式、竞争力、市场份额等方面的竞争情况；

（10）访谈公司管理层及销售人员，了解公司在广西、山西区域的业务开拓情况，货物销售的主要内容以及货物销售的未来规划；

（11）获取公司在不同区域市场的毛利率情况，访谈公司管理层，了解公司在安徽、新疆和其他区域的市场竞争策略，其他区域市场的开拓对公司经营业绩的贡献，拓展省外市场的计划及发展情况；

（12）查阅行业报告情况，了解数字政府发展阶段；

（13）获取公司在手订单明细，查阅公司目前在手订单情况，分析公司收入、利润是否具有可持续性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）经估算，新疆、安徽两地的政务信息化业务市场容量整体保持向上态势。公司在细分的党政领域占据一定市场地位，在获取直接客户、终端客户方面具备一定优势。

（2）政务信息化平台属于发行人终端客户的无形资产投资，不同于消耗品，其使用具有一定的周期性，故 2020-2022 年公司在安徽区域收入下滑具有合理原因，同时 2023 年 1-9 月公司在安徽区域收入已有所增加。公司业务模式、产品等竞争力较强。包括安徽地区在内的全国政务信息化行业市场规模将持续发展，并未达到饱和状态。

（3）发行人同一类型业务在不同区域毛利率存在差异具有合理性。新疆地区毛利率远高于其他省份具有合理性，发行人产品能够在新疆地区实现收入快速增长、抢占市场具有合理性。

（4）2022 年公司在广西、山西收入大幅增长具有合理原因，公司通过客户推荐、案例推广等方式持续获取业务，未来可持续取得订单。公司货物销售主要是第三方软件、硬件等。公司主要借助货物销售业务进入新市场以及维护老客户，

不刻意发力扩大货物销售业务规模。

（5）公司在安徽、新疆和其他区域的市场竞争策略不存在本质差异，其他区域市场的开拓对公司经营业绩也作出了一定的贡献。发行人制定了拓展省外市场的计划并持续实施，并针对发行人未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险作补充披露揭示。

（6）我国数字政府建设自 2019 年首次提出以来，规划已展望至 2035 年，目前正处于起始阶段。在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下，以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设领域并加以有效整合，我国政务信息化行业的市场容量将持续扩张。结合在手订单等情况，公司收入和利润增长具有可持续性。公司已作重大事项提示。

（二）请保荐机构、申报会计师说明对毛利率真实性、合理性的核查过程及结论

1、核查程序

针对企业毛利率真实性、合理性，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈发行人管理层、销售部门负责人、以及采购部门负责人等，了解发行人的业务模式、销售方式、产品定位以及产品定价机制等；

（2）获取发行人所处行业资料，了解发行人所处行业的发展状况以及同行业上市公司经营状况；

（3）获取同行业上市公司年度报告、半年度报告等资料，从不同维度对毛利率进行比较分析，了解发行人与同行业公司的差异及原因；

（4）获取发行人的销售收入成本表，对不同业务不同年份的毛利率变动进行分析；了解项目毛利率异常的原因，分析其合理性；

（5）对主要客户、供应商进行了实地走访，了解公司与客户、供应商合作历史、合作方式、定价方式、结算方式、是否存在关联关系等；

（6）对主要客户、供应商执行了函证程序，确认各期销售收入、采购金额等数据；

(7) 查阅报告期主要客户、供应商的销售合同和采购合同，以及主要项目的验收单据等；

(8) 查阅报告期各期员工工时记录表；

(9) 查阅主要项目中员工差旅记录、报销记录等。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人毛利率具有真实性、合理性。

问题 3. 外购产品及服务占比较高

根据申请文件，(1) 公司采购内容主要包括服务器、计算机等硬件设备，基础支撑性软件，以及与安装调试相关的辅助性技术服务等。报告期内，主营业务成本中外购产品及服务金额占主营业务成本的比例分别为 75.01%、64.78%、60.64%和 48.42%。(2) 数智一体化平台业务中，部分主要项目的第三方采购占成本的比重超过 50%，个别项目达 90%以上。公司存在向主要供应商采购软件系统的情况，如从广西博众慧瑞信息技术有限公司采购内部控制管理信息系统等、从新疆航天开元科技有限公司采购智能文件交换与跟踪系统等。(3) 报告期内，公司前五名供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为 68.83%、61.39%、62.58%和 66.49%，供应商集中度较高，但各期前五大供应商变动较大。2023 年第一大供应商安徽皆为信息技术有限公司的注册电话与多家公司的注册电话相同；2022 年第二大供应商太原绿山建筑于 2020 年成立，注册资本 10 万元，公司员工数量较少。

请发行人：(1) 区分各类业务，按照外购内容（硬件、标准化软件、非标准化软件、劳务、技术服务等）补充披露报告期内的外购产品及服务的采购内容、采购金额、成本及占比情况；说明采购的硬件设备的主要种类及数量、单价、金额，是否直接发往直接/终端客户现场。分析上述各类外购内容的金额变化与销售情况是否匹配。(2) 分析说明公司整体外购产品及服务占比较高的原因及合理性，并逐个项目说明数智一体化平台业务存在部分项目外购比例较高的原因及合理性，说明外购产品及服务的具体内容，是否涉及核心技术或业务核心环节，发行人是否对外购产品及服务的供应商存在重大依赖。外购产品及服务是否属于行业普遍做法，发行人外购产品及服务的比例与同行业可比公司是否存在较大差异

及原因。(3) 结合采购软件或服务的种类、内容以及采购占比,说明外采技术服务在公司业务生产过程发挥的作用以及采购产品或服务与公司经营产出成果的区别,发行人是否直接将外购产品简单加工后直接销售给客户。说明外采软件系统、技术服务的合理性和必要性,是否对相关供应商存在重大依赖,定价依据及公允性。(4) 说明硬件产品是否存在向贸易商进行采购的情形,如存在,说明通过贸易商进行采购的原因,价格公允性;说明硬件采购成品后直接销售的比例,对供应商是否存在重大依赖。(5) 说明报告期内供应商的筛选标准及政策,定价依据、合作模式及相关的内控制度。说明报告期前五大供应商集中度高,但变动较大的合理性,是否存在直接客户或终端客户指定供应商的情形,公司稳定采购渠道、保障外采质量的制度及措施。(6) 分别说明报告期内硬件、软件、材料和劳务各前五大供应商的名称、采购金额及占比,采购金额变化的原因。说明向供应商采购服务的价格是否公允及认定的依据,同一类型服务不同供应商的采购价格是否存在明显差异。列示主要供应商基本情况,包括但不限于成立时间、注册资本/实缴资本、主营业务、股权结构、首次采购时间、发行人采购占其销售比例等,与发行人及其关联方是否存在关联关系。(7) 说明公司与安徽皆为、绿山建筑合作的背景、商业合理性,说明其为公司提供的业务内容及占其业务的比例情况,是否主要或专门为公司服务;结合与公司业务结算的价格与其他客户结算价格的差异情况、公司同类业务对不同外部技术服务商价格差异情况,说明采购价格是否公允。

请保荐机构核查上述问题,申报会计师核查问题(1)(3)(4)(5)(6),并发表明确意见,说明核查方式、过程、范围及结论。请保荐机构、申报会计师说明针对采购真实性的核查过程、方法(函证、访谈、资金流水核查等;函证、访谈请列示合计确认的核查比例)和结论,并发表明确意见。

【回复】

一、区分各类业务,按照外购内容(硬件、标准化软件、非标准化软件、劳务、技术服务等)补充披露报告期内的外购产品及服务的采购内容、采购金额、成本及占比情况;说明采购的硬件设备的主要种类及数量、单价、金额,是否直接发往直接/终端客户现场。分析上述各类外购内容的金额变化与销售情况是否匹配

（一）区分各类业务，按照外购内容（硬件、标准化软件、非标准化软件、劳务、技术服务等）补充披露报告期内的外购产品及服务的采购内容、采购金额、成本及占比情况

发行人已经在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（二）营业成本分析”之“4.主营业务成本按产品或服务分类”中补充披露如下：

“.....

（1）数智一体化平台

.....

其中外购产品及服务具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购硬件	514.01	51.63%	297.69	27.07%	220.71	25.39%	586.94	57.02%
外购标准化软件	301.51	30.28%	469.68	42.72%	415.97	47.86%	376.28	36.55%
外购技术服务	180.10	18.09%	332.19	30.21%	232.42	26.74%	66.21	6.43%
合计	995.63	100.00%	1,099.56	100.00%	869.10	100.00%	1,029.43	100.00%

报告期内，数智一体化平台业务中，外购产品及服务以外购硬件和外购标准化软件为主，两者合计占比分别为 93.57%、73.26%、69.79%和 81.91%。外购硬件主要包括服务器、计算机等，外购标准化软件主要包括金蝶应用软件、数据库管理软件等，外购的金额因各个项目的需求不同而存在差异。

.....

（2）货物销售

.....

其中外购产品及服务具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购硬件	188.04	49.33%	2,028.24	84.77%	1,462.02	82.30%	1,455.55	98.44%

外购标准化软件等	193.15	50.67%	364.28	15.23%	314.49	17.70%	23.05	1.56%
合计	381.20	100.00%	2,392.52	100.00%	1,776.51	100.00%	1,478.60	100.00%

报告期内，货物销售业务中，外购产品及服务以外购硬件为主，占比分别为 98.44%、82.30%、84.77%和 49.33%。外购硬件主要包括各类服务器、计算机、教育设备等。

.....

(3) 运维及技术服务

.....

其中外购产品及服务具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购硬件	5.22	19.67%	-	-	0.44	3.34%	0.26	4.68%
外购标准化软件	0.28	1.04%	10.62	27.78%	10.66	80.47%	-	-
外购技术服务	21.04	79.29%	27.60	72.22%	2.14	16.19%	5.38	95.32%
合计	26.54	100.00%	38.22	100.00%	13.24	100.00%	5.64	100.00%

报告期内，运维及技术服务业务中，外购产品及服务以外购技术服务和外购软件为主，两者合计占比分别为 95.32%、96.66%、100.00%和 80.33%。外购技术服务主要是终端用户地处位置较远，基于成本效益考虑，从当地采购基础的技术服务以协助公司完成项目。外购软件主要为在项目实施过程中，根据项目需求采购的即时通讯软件等。

”

(二) 说明采购的硬件设备的主要种类及数量、单价、金额，是否直接发往直接/终端客户现场

报告期内，公司采购的主要硬件设备情况如下：

单位：台、万元、万元/台

项目	2023 年 1-9 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价
服务器	10.00	32.71	3.27	61.00	167.21	2.74	207.00	980.79	4.74	191.00	1,123.51	5.88
计算机等	1,001.00	360.00	0.36	2,234.00	671.13	0.30	904.00	414.85	0.46	1,111.00	538.45	0.48
存储类设备	2.00	39.13	19.56	5.00	20.17	4.03	11.00	28.18	2.56	14.00	153.62	10.97
交换机	12.00	9.85	0.82	689.00	123.78	0.18	123.00	36.37	0.30	17.00	81.14	4.77
合计	1,025.00	441.68	0.43	2,989.00	982.29	0.33	1,245.00	1,460.19	1.17	1,333.00	1,896.72	1.42

注：表中数据为当年采购入库的情况

报告期内，公司采购的主要硬件设备包括服务器、计算机设备、存储类设备和交换机等，合计采购金额分别为 1,896.72 万元、1,460.19 万元、982.29 万元和 441.68 万元，占当期硬件设备采购金额的比例分别为 87.54%、83.69%、46.36%和 60.59%。

公司根据客户需求对外采购各类硬件设备，因此报告期内，因用户需求不同，外购硬件设备的种类、型号、数量等均不同，存在一定的波动性。相关硬件设备均直接发往项目实施现场（即终端用户现场），一般情况下由在项目现场的项目组成员进行签收并直接使用到项目中。

报告期内，服务器采购的各期采购平均单价相对稳定，各期存在波动主要系服务器型号存在差异。计算机设备的各期采购平均单价基本稳定。存储类设备和交换机的平均单价波动较大，主要系存储类设备和交换机型号众多，大型存储类设备和交换机价格相对高。

（三）分析上述各类外购内容的金额变化与销售情况是否匹配

报告期内，各类业务的收入和外购产品及服务成本如下所示：

单位：万元

业务类型	项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
数智一体化平台	收入	5,880.13	11,119.78	8,629.09	6,070.88
	成本-外购产品及服务	995.63	1,099.56	869.10	1,029.43
货物销售	收入	449.44	2,496.17	1,862.04	1,547.05
	成本-外购产品及服务	381.20	2,392.52	1,776.51	1,478.60
运维及技术服务	收入	444.76	361.60	255.31	128.21
	成本-外购产品及服务	26.54	38.22	13.24	5.64

对于数智一体化平台业务和运维及技术服务业务，在项目实施过程中，公司根据用户需求和项目实施需求采购第三方的软件或者硬件设备等，并非每个项目均要同时提供第三方的产品或者服务。对于部分项目中客户仅要求发行人提供软件产品或技术服务，这类项目中就不存在外购产品相关的成本，例如招股说明书中披露的 2023 年一季度公司完成的科大国创软件安徽经信厅项目，该项目就无需提供第三方的软硬件产品，仅包含自有软件。因此对于这两种业务，外购内容的金额变化趋势与销售收入不一定完全一致。

对于货物销售业务，该业务主要就是根据客户需求，为其提供第三方的软件或硬件产品，因此该业务的外购内容的金额变化趋势与销售收入一致，即外购产品金额增长，货物销售收入随之增长。

综上，公司货物销售业务的外购产品及服务的金额变化与销售情况相匹配，数智一体化平台和运维及技术服务的外购产品及服务金额变化与销售情况存在差异具有合理性。

二、分析说明公司整体外购产品及服务占比较高的原因及合理性，并逐个项目说明数智一体化平台业务存在部分项目外购比例较高的原因及合理性，说明外购产品及服务的具体内容，是否涉及核心技术或业务核心环节，发行人是否对外购产品及服务的供应商存在重大依赖。外购产品及服务是否属于行业普遍做法，发行人外购产品及服务的比例与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

（一）分析说明公司整体外购产品及服务占比较高的原因及合理性

报告期内，公司主营业务成本构成如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
外购产品及服务	1,403.36	43.47%	3,530.29	60.64%	2,658.85	64.78%	2,513.67	75.01%
员工薪酬	1,601.35	49.61%	1,862.25	31.99%	1,254.60	30.57%	669.53	19.98%
其他费用	223.29	6.92%	429.59	7.38%	190.95	4.65%	168.11	5.02%
合计	3,228.00	100.00%	5,822.12	100.00%	4,104.41	100.00%	3,351.31	100.00%

报告期内，公司主营业务成本中外购产品及服务的金额分别为 2,513.67 万元、2,658.85 万元、3,530.29 万元和 1,403.36 万元，占主营业务成本的比例分别为 75.01%、64.78%、60.64%和 43.47%，占比较高，主要原因包括：

1、政务信息化平台是一个较为复杂的软件平台系统，该平台系统通常包括了多个功能模块，行业内的各家厂商在自身擅长的模块领域内具备各自的优势。就发行人而言，公司主要聚焦于“协同办公”、“会议平台”、“党委综合业务”、“委员履职服务”等多个模块，这些系统模块是以公司自有核心技术为基础，通过不断实践、迭代更新，并已在市场上具备一定竞争力的核心产品。而在项目实施过程中，对于客户需求出现频次较低的软件产品，例如财务系统、内控系统以及各类数据库等，不属于合同的核心需求内容，亦不属于公司业务的核心发展方向，公司未将其纳入自身重点开发的核心业务体系中，发行人基于成本效益的考虑进行对外采购；

2、公司专注于为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，公司的软件产品通常需要与相应的硬件设备进行配套使用，例如服务器、计算机等，因此根据客户的实际需求，部分项目存在外部采购硬件设备的情况；

3、公司存在货物销售业务，货物销售业务的成本主要以外购产品为主，拉高外购产品及服务占主营业务成本的比例；

4、由于项目的终端用户数量众多且较为分散，对于项目中的非核心内容，例如数据采集、软件部署、运行维护等，公司基于成本效益的考虑从外部采购技术服务；

5、公司凭借多年来对政务信息化相关业务的深刻理解和优质的产品研发能力，在信创环境下较早研发成功数智一体化平台，以此作为发行人生产的基础，提高了发行人生产开发及产品交付的效率。在此基础上，根据不同客户的个性化需求进行部分定制开发。因此公司自身软件产品在销售过程中发生的成本主要为软件产品定制化开发、软件实施部署等成本，相对较少，软件产品毛利率整体较高，而对于项目中需要外购第三方软硬件等情况，外购软硬件的金额较高，占主营业务成本的比例较高。

综上所述，公司整体外购产品及服务占比较高具有合理性。

（二）并逐个项目说明数智一体化平台业务存在部分项目外购比例较高的原因及合理性，说明外购产品及服务的具体内容，是否涉及核心技术或业务核心环节，发行人是否对外购产品及服务的供应商存在重大依赖

报告期各期，数智一体化平台业务中项目外购产品及服务比例大于 50%，且收入金额大于 100 万的情况如下所示：

1、2020 年度

单位：万元

项目名称	收入金额	成本金额	外购产品及服务金额	外购占成本比例	外购比例较高的原因	外购具体内容	是否涉及核心技术或环节	是否对供应商存在重大依赖
中软信息服务有限公司（安徽省文旅厅项目）	673.23	423.20	409.84	96.84%	为客户提供软硬件一体化解决方案，合同约定软件或硬件等种类较多，外采金额较高。	安全服务器、备份一体机、计算机、电子签章、数据库、福昕阅读软件、金蝶软件等	否	否
中徽建技术有限公司（安徽省人防办项目）	245.49	89.81	86.77	96.62%		备份一体机、负载均衡设备、磁盘阵列、存储系统、数据库管理系统、电子签章等	否	否
中通服和信科技有限公司（安徽省商务厅项目）	179.65	140.63	135.81	96.58%		服务器、计算机、磁盘阵列等	否	否
中共安徽省委办公厅项目	283.01	152.69	121.75	79.73%		安全浏览器、安全网关、签名服务器、密码模块、USBKey、技术服务等	否	否
讯飞智元信息科技有限公司（安徽省外事办项目）	208.78	31.88	22.60	70.89%		福昕阅读系统、金蝶软件、电子签章等	否	否
神州国信（北京）信息科技有限公司（安徽省农业农村厅项目）	127.73	37.93	24.73	65.18%		应用服务器软件、VPN 扩容授权、电子签章等	否	否
河北长城新媒体科技有限公司（河北省政协项目）	112.39	37.67	23.18	61.53%		视频会议软件、即时通讯软件等	否	否
讯飞智元信息科技有限公司（安徽省人大项目）	382.30	44.23	23.88	54.00%		档案管理系统、数据迁移、等保测评服务等	否	否
中通服和信科技有限公司（安徽省政府办公厅项目）	397.70	94.82	49.24	51.93%		安全服务器、磁盘阵列等	否	否

项目名称	收入金额	成本金额	外购产品及服务金额	外购占成本比例	外购比例较高的原因	外购具体内容	是否涉及核心技术或环节	是否对供应商存在重大依赖
戒毒局 OA 办公项目	153.98	29.33	15.04	51.30%	为客户提供软硬件一体化解决方案，合同约定软件和硬件等种类较多，外采金额较高。	金蝶软件、金仓数据管理系统等	否	否

2、2021 年度

单位：万元

项目名称	收入金额	成本金额	外购产品及服务金额	外购占成本比例	外购比例较高的原因	外购具体内容	是否涉及核心技术或环节	是否对供应商存在重大依赖
安徽省广播电视台项目	160.41	122.05	83.85	68.70%	为客户提供软硬件一体化解决方案，合同约定软件或硬件等种类较多，外采金额较高。	服务器、交换机、磁盘阵列、数据库等	否	否
中软信息服务有限公司（安徽省政协项目）	1,092.95	292.26	197.26	67.49%		用友财务软件、金蝶软件、数据库管理系统等	否	否
北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）	1,769.91	319.52	188.68	59.05%	项目实施主体较多，外购技术服务协助完成基本的数据加工、软件部署等非核心工作。	技术服务	否	否
新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）	979.88	354.70	194.69	54.89%	为客户提供软硬件一体化解决方案，合同约定软件或硬件等种类较多，外采金额较高。	智能文件交换与跟踪系统相关软件和硬件	否	否

3、2022 年度

单位：万元

项目名称	收入金额	成本金额	外购产品及服务金额	外购占成本比例	外购比例较高的原因	外购具体内容	是否涉及核心技术或环节	是否对供应商存在重大依赖

项目名称	收入金额	成本金额	外购产品及服务金额	外购占成本比例	外购比例较高的原因	外购具体内容	是否涉及核心技术或环节	是否对供应商存在重大依赖
中国人民政治协商会议安庆市委员会项目	104.42	74.06	60.77	82.06%	为客户提供软硬件一体化解决方案，项目实现需包括数据库管理系统等，同时需要为客户提供门户网站开发，非公司核心业务，从第三方采购网站开发服务。	金蝶应用软件、数据库管理系统、技术服务等	否	否
中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项目）	507.46	329.20	263.24	79.97%	为客户提供软硬件一体化解决方案，合同约定软件和硬件等种类较多，外采金额较高。	宝德服务器、磁盘阵列、防火墙系统、数据库管理系统等	否	否
北京太极信息系统技术有限公司（阿克苏地委项目）	389.38	55.53	38.18	68.75%	考虑到成本效益情况，从外采购基础运维驻场服务。	运维服务等	否	否

4、2023 年 1-9 月

单位：万元

项目名称	收入金额	成本金额	外购产品及服务金额	外购占成本比例	外购比例较高的原因	外购具体内容	是否涉及核心技术或环节	是否对供应商存在重大依赖
安徽卷云信息舒城职业学校项目	264.01	203.79	198.44	97.38%	为客户提供软硬件一体化解决方案，合同约定软件或硬件等种类较多，外采金额较高。	仿真实训系统、纯电动汽车教学实训车、混合动力实训整车等	否	否
安徽化工学校虚拟现实融合创新实训基地项目	193.37	129.42	123.74	95.61%		机房管理软件、桌面式虚拟现实一体机、显示设备等	否	否
西安国联网络科技有限公司延安市政协项目	101.45	64.38	46.24	71.83%	终端用户位于陕西省，考虑成本效益，从当地采购软件部署、运维服务等。	全景文史馆系统、软件测评、部署服务等	否	否
西藏高驰信息安全技术第	232.07	103.23	68.36	66.22%	需要为客户同步提供展馆	数字孪生展馆软件开	否	否

项目名称	收入金额	成本金额	外购产品及服务金额	外购占成本比例	外购比例较高的原因	外购具体内容	是否涉及核心技术或环节	是否对供应商存在重大依赖
五届藏博会项目					软件，非公司核心产品，考虑成本效益，外购相关软件开发服务。	发服务等		

发行人在实施项目过程中，采购的产品或技术服务均不涉及公司核心技术，采购的软件产品与公司核心产品存在本质区别，并且目前国内软件行业相关的硬件、软件和技术服务供应商数量充足，不存在对单一供应商重大依赖的情况。

(三) 外购产品及服务是否属于行业普遍做法，发行人外购产品及服务的比例与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

政务信息化平台是一个较为复杂的软件平台系统，该平台系统通常包括了多个功能模块，行业内的各家厂商在自身擅长的模块领域内具备各自的优势。因此各个厂商对于非自己核心技术的部分均会进行外购，以满足整体合同或者项目需求，属于行业普遍做法。

报告期内，同行业上市公司的外购产品及服务的比例如下所示：

公司名称	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
新点软件	未披露	46.54%	58.14%	52.41%
天亿马	未披露	94.91%	96.73%	95.93%
山大地纬	未披露	50.19%	64.52%	65.48%
科创信息	未披露	69.65%	67.78%	68.90%
平均值	N/A	65.32%	71.79%	70.68%
发行人	43.47%	60.64%	64.78%	75.01%

数据来源：年度报告、招股说明书等公开资料，天亿马的比例为直接材料、劳务及服务合计。

由上表可知，同行业上市公司新点软件、天亿马、山大地纬、科创信息均包含较高比例的外购产品及服务，公司的外购产品及服务占比与同行业公司不存在重大差异，符合行业惯例。

三、结合采购软件或服务的种类、内容以及采购占比，说明外采技术服务在公司业务生产过程发挥的作用以及采购产品或服务与公司经营产出成果的区别，发行人是否直接将外购产品简单加工后直接销售给客户。说明外采软件系统、技术服务的合理性和必要性，是否对相关供应商存在重大依赖，定价依据及公允性

(一) 结合采购软件或服务的种类、内容以及采购占比，说明外采技术服务在公司业务生产过程发挥的作用以及采购产品或服务与公司经营产出成果的区别，发行人是否直接将外购产品简单加工后直接销售给客户

报告期内，公司外购软件和技术服务情况如下所示：

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应用软件等	438.88	31.00%	568.93	19.22%	848.73	30.80%	713.47	23.50%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
技术服务	248.03	17.52%	272.14	9.19%	161.90	5.88%	155.63	5.13%
合计	686.91	48.51%	841.07	28.42%	1,010.63	36.68%	869.10	28.63%

注：“占比”为采购金额占当期采购总额的比例

报告期内，公司采购的软件产品主要包括数据库管理、服务器软件、仿真软件等，软件种类繁多，依据客户需求不同，各个项目采购的软件产品存在差异。公司采购的技术服务主要包括驻点运行维护、软件开发服务等，采购技术服务主要用于公司非核心产品相关领域。

公司从外部采购的技术服务在业务生产过程的作用主要包括：（1）新疆等地区的项目涉及终端用户数量较多且分散，外购技术服务以完成项目中基本的数据加工、软件部署等基础非核心工作；（2）部分终端客户有长期人员驻点运行维护需求，终端用户与公司处于不同城市或者省份，从当地或者附近区域采购技术服务使成本效益最优；（3）部分项目中，客户对项目涉及的非公司核心产品的软件有定制化需求，公司从外部采购一定的技术服务并进行整合，以满足客户需求。

采购产品或服务与公司经营产出成果的区别主要包括：（1）对于数智一体化平台业务，外购的产品或者服务仅为公司经营产出的一部分，且以非核心部分为主，是公司提供以自有软件为核心的整体解决方案的组成部分；（2）对于货物销售业务，采购产品与公司经营产出成果没有重大差异，公司凭借对行业的深度理解、良好的市场口碑和广泛的客户群体获取项目资源，对交付给客户的产品承担直接责任，在客户关系维护、市场开拓等方面与单纯销售产品本身存在较大实质区别；（3）对于运维及技术服务，外购服务需要按照公司的要求进行驻点等服务，需要在公司的指导下对公司相关产品有一定了解后，更好的为客户进行服务，因此主要区别在于对客户软件产品的理解。

发行人外购产品后的销售方式主要包括：（1）对于数智一体化平台业务，发行人外购软件和硬件产品后，会将外购产品与公司自有软件进行整合，形成整体的解决方案，最后作为一个整体交付给客户；（2）对于货物销售业务，发行人根据客户需求进行采购，通常情况下，发行人将外购产品直接销售给客户，同时对合同履行过程中的产品瑕疵或者不满足合同条款的事项承担相应责任。因此发行人不完全直接将外购产品简单加工后直接销售给客户。

（二）说明外采软件系统、技术服务的合理性和必要性，是否对相关供应商存在重大依赖，定价依据及公允性

政务信息化平台是一个较为复杂的软件平台系统，该平台系统通常包括了多个功能模块，行业内的各家厂商在自身擅长的模块领域内具备各自的优势。就发行人而言，公司主要聚焦于“协同办公”、“会议平台”、“党委综合业务”、“委员履职服务”等多个模块，这些系统模块是以公司自有核心技术为基础，通过不断实践、迭代更新，并已在市场上具备一定竞争力的核心产品。而在项目实施过程中，对于客户需求出现频次较低的软件产品，例如财务系统、内控系统以及各类数据库等，不属于合同的核心需求内容，亦不属于公司业务的核心发展方向，公司未将其纳入自身重点开发的核心业务体系中，发行人基于成本效益的考虑进行对外采购。此外，对于部分项目涉及终端用户数量较多且分散等情况，外购技术服务以实现基础的数据加工、软件部署等，能使得企业效益最大化。

综上，公司外采软件系统、技术服务具有合理性和必要性。

公司采购的软件和技术服务等为软件行业较为普遍的产品和服务，市场供应充足，供应商数量众多，公司对不同供应商进行比较后选取合作方，报告期内，公司的供应商均为非关联方，不存在对单一供应商存在重大依赖的情形。

发行人主要供应商与发行人均不存在关联关系，双方不存在私下利益交换、为相对方承担成本、进行不公允交易等利益输送行为。价格系由发行人与供应商共同协商确定，交易定价公允。

四、说明硬件产品是否存在向贸易商进行采购的情形，如存在，说明通过贸易商进行采购的原因，价格公允性；说明硬件采购成品后直接销售的比例，对供应商是否存在重大依赖

（一）说明硬件产品是否存在向贸易商进行采购的情形，如存在，说明通过贸易商进行采购的原因，价格公允性

报告期内，公司存在向贸易商采购硬件设备的情形，具体采购金额如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易商	342.36	46.96%	1,714.34	80.91%	396.33	22.71%	186.22	8.59%
直接厂家	386.66	53.04%	404.44	19.09%	1,348.50	77.29%	1,980.48	91.41%
合计	729.02	100.00%	2,118.78	100.00%	1,744.82	100.00%	2,166.70	100.00%

报告期内，公司从贸易商采购硬件产品的金额分别为 186.22 万元、396.33 万元、1,714.34 万元和 342.36 万元，占采购硬件金额的比例分别为 8.65%、23.80%、80.91%和 46.96%。

公司通过贸易商采购硬件设备的主要原因包括：（1）服务器、计算机等硬件设备厂商在各个区域均有自己的区域代理商或者渠道商，厂商倾向客户与当地代理商进行采购，以便于销售管理；（2）一般情况下，硬件设备的贸易商数量较为充足，且部分贸易商会保有现货供应，在公司项目急需设备供应时，贸易商能够保证相关设备及时到货；（3）部分硬件设备的原厂厂商要求客户预付部分或者全部货款后提货，而贸易商一般可以先提货后付款，可以保证公司资金利用效率最大化；（4）2022 年从贸易商采购的比例大幅增加，主要系 2022 年完成的科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化 2.0 建设项目和合肥学院智能软件工程研发中心项目，合同金额分别为 2,290.00 万元和 218.00 万元，均主要为教育领域的货物销售业务，涉及教育领域的硬件设备种类较多，相关设备主要从贸易商进行采购。

经访谈确认，发行人主要供应商与发行人均不存在关联关系，双方不存在私下利益交换、为相对方承担成本、进行不公允交易等利益输送行为。价格系由发行人与供应商共同协商确定，交易定价公允。

（二）说明硬件采购成品后直接销售的比例，对供应商是否存在重大依赖

报告期内，在数智一体化业务中，公司在采购硬件产品后，需要将硬件产品和自有软件产品等进行集成，最后作为一个整体交付给客户。在货物销售业务中，硬件产品采购后直接销售给客户。

因此报告期内，硬件采购成品后直接销售的情况全部在货物销售业务中，具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
货物销售-硬件相关成本	188.04	2,028.24	1,462.02	1,455.55
硬件设备采购总额	729.02	2,118.78	1,744.82	2,166.70
占比	25.79%	95.73%	83.79%	67.18%

报告期内，货物销售业务中硬件相关成本分别为 1,455.55 万元、1,462.02 万元、2,028.24 万元和 188.04 万元，占当期采购硬件设备总额的比例分别为 67.18%、83.79%、95.73%和 25.79%。

公司采购的硬件设备，如服务器、计算机等为软件行业较为普遍的硬件设备，市场供应充足，供应商数量众多，公司对不同供应商进行比较后选取合作方，报告期内，公司的供应商均为非关联方，不存在对单一供应商存在重大依赖的情形。

五、说明报告期内供应商的筛选标准及政策，定价依据、合作模式及相关的内控制度。说明报告期前五大供应商集中度高，但变动较大的合理性，是否存在直接客户或终端客户指定供应商的情形，公司稳定采购渠道、保障外采质量的制度及措施

（一）说明报告期内供应商的筛选标准及政策，定价依据、合作模式及相关的内控制度

公司制定了《采购管理办法》等制度，公司采购方式主要包括询比价采购、议价采购等。一般情况下，外购产品需找两家及以上（包含两家）供应商进行报价，采购人员根据采购物资的规格、型号、采购量等信息，综合考虑价格、质量、供货及时性、售后服务及与本公司合作情况等因素，在合格供应商中选择供应商进行询价，根据询价结果，选择供应商并进行记录，提交部门负责人审核后，上报分管领导审批。

采购的定价方式一般为在供应商报价的基础上，双方协商确定最终产品价格。

公司与供应商的合作模式主要为经初步报价、协商确定供应商后，公司根据项目实施进度与供应商沟通发货时间，在设备达到项目现场后对设备进行签收，并根据合同约定检查相关设备是否满足使用要求，如存在瑕疵或者无法满足使用要求的情况，与供应商协商更换或维修等。设备检查无误后，公司按照合同约定付款安排支付货款。

公司《采购管理办法》等制度对采购过程中涉及到的供应商选取、合同审批、产品到货入库、产品出库以及付款等流程进行了明确规定，内控制度执行有效。

(二) 说明报告期前五大供应商集中度高，但变动较大的合理性，是否存在直接客户或终端客户指定供应商的情形，公司稳定采购渠道、保障外采质量的制度及措施

1、说明报告期前五大供应商集中度高，但变动较大的合理性

报告期内，公司前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
2023 年 1-9 月	1	上海曼恒数字技术股份有限公司	否	一体机、控制器、显示设备等	200.95	14.19%
	2	山东星科智能科技股份有限公司	否	实训考核装置、实训车等	198.44	14.02%
	3	安徽皆为信息技术有限公司	否	平板电脑等	106.55	7.53%
	4	西安雷风电子科技有限公司	否	云桌面平台软件等	88.67	6.26%
	5	南京交控积图网络科技有限公司	否	藏博会 3D 展馆软件开发等	64.15	4.53%
	合计				658.77	46.53%
2022 年	1	山西掌沃信息科技有限公司	否	无线控制器等	848.46	28.67%
	2	太原市绿山建筑工程有限公司	否	学生护眼灯等	323.17	10.92%
	3	山西恒瑞创达科贸有限公司	否	高清录播主机等	250.52	8.46%
	4	广东保伦电子股份有限公司	否	IP 网络控制主机等	222.51	7.52%
	5	新疆意华工程技术有限公司	否	技术服务	207.55	7.01%
	合计		-	-	1,852.22	62.58%
2021 年	1	中科可控信息产业有限公司	否	服务器、台式计算机等	765.66	27.79%
	2	安徽曙光信息产业有限公司	否	服务器、台式计算机等	312.73	11.35%
	3	广西博众慧瑞信息技术有限公司	否	内部控制管理信息系统等	250.44	9.09%
	4	上海曼恒数字技术股份有限公司	否	显示系统及管理服务器等	222.17	8.06%
	5	安徽安联鲲鹏大数据有限公司	否	服务器等	140.67	5.11%
	合计		-	-	1,691.67	61.39%
2020 年	1	中科可控信息产业有限公司	否	服务器、台式计算机等	800.20	26.36%

年份	序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
	2	紫光数码（苏州）集团有限公司及其关联方	否	服务器等	550.19	18.12%
	3	安徽曙光信息产业有限公司及其关联方	否	服务器、计算机等	435.53	14.35%
	4	航天开元科技有限公司	否	智能文件交换与跟踪系统等	194.69	6.41%
	5	深圳市金蝶天燕云计算股份有限公司	否	服务器软件等	108.85	3.59%
	合计		-	-	2,089.47	68.83%

注 1：紫光数码（苏州）集团有限公司及其关联方包括紫光数码（苏州）集团有限公司和紫光股份有限公司，均为同一控制下企业。

注 2：安徽曙光信息产业有限公司及其关联方包括曙光信息产业股份有限公司和安徽曙光信息产业有限公司，均为同一控制下企业。

报告期内，公司前五名供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为 68.83%、61.39%、62.58%和 46.53%，供应商集中度较高。公司在向客户提供产品或服务时，除了提供自身的软件产品外，往往需要搭配软件运行的硬件平台，如服务器、计算机等，相关的对外采购金额较高，故公司选择了少量供应商进行长期合作，一方面可以保证产品质量，另一方面由于采购规模大，具有一定的规模效应。因此，报告期内公司供应商集中度较高。

2021 年公司前五名供应商相较于 2020 年变动不大，但因项目需求的不同，采购内容及规模有差异，个别供应商会发生变动。2022 年前五名供应商较 2021 年变动较大，主要系 2022 年公司扩大业务领域，涉足到教育领域，完成了山西清徐县教育局教育信息化 2.0 建设项目，该项目需要采购教育相关软硬件产品，合同金额为 2,290 万元，采购硬件较多，山西掌沃信息科技有限公司等前四名供应商均为该项目相关的供应商，导致 2022 年前五名供应商变化较大。2023 年 1-9 月前五名供应商变动较大，主要系本期部分教育领域项目采购硬件设备等种类较多，供应商较为分散，主要供应商发生变化。

综上，报告期内前五大供应商变动较大具有合理性。

2、是否存在直接客户或终端客户指定供应商的情形，公司稳定采购渠道、保障外采质量的制度及措施

报告期内，公司不存在直接客户或终端客户指定供应商的情形。

公司采购软硬件设备等为软件行业较为普遍的产品，市场供应充足，供应商

数量众多，公司依据内部采购管理制度，对供应商产品进行多方比较，保证采购产品的质量满足项目需求。

六、分别说明报告期内硬件、软件、材料和劳务各前五大供应商的名称、采购金额及占比，采购金额变化的原因。说明向供应商采购服务的价格是否公允及认定的依据，同一类型服务不同供应商的采购价格是否存在明显差异。列示主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本/实缴资本、主营业务、股权结构、首次采购时间、发行人采购占其销售比例等，与发行人及其关联方是否存在关联关系

（一）分别说明报告期内硬件、软件、材料和劳务各前五大供应商的名称、采购金额及占比，采购金额变化的原因

1、硬件设备供应商

报告期各期，硬件设备前五大供应商如下所示：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	是否关联方	金额	占同类采购额的比例
2023 年 1-9 月	1	山东星科智能科技股份有限公司	否	152.20	20.88%
	2	上海曼恒数字技术股份有限公司	否	117.61	16.13%
	3	安徽皆为信息技术有限公司	否	106.55	14.62%
	4	安徽智机通讯服务有限公司	否	59.43	8.15%
	5	安徽澳信网络科技有限公司	否	42.09	5.77%
	合计			477.88	65.55%
2022 年	1	山西掌沃信息科技有限公司	否	785.31	37.06%
	2	太原市绿山建筑工程有限公司	否	323.17	15.25%
	3	山西恒瑞创达科贸有限公司	否	180.28	8.51%
	4	广东保伦电子股份有限公司	否	176.32	8.32%
	5	山西众诚联创科技有限公司	否	157.73	7.44%
	合计		-	1,622.81	76.59%
2021 年	1	中科可控信息产业有限公司	否	765.66	43.88%
	2	安徽曙光信息产业有限公司	否	312.73	17.92%
	3	安徽安联鲲鹏大数据有限公司	否	140.67	8.06%
	4	上海曼恒数字技术股份有限公司	否	77.92	4.47%
	5	新疆天佑华泓电子科技有限公司	否	64.15	3.68%

年份	序号	供应商名称	是否关联方	金额	占同类采购额的比例
	合计		-	1,361.13	78.01%
2020 年	1	中科可控信息产业有限公司	否	800.19	36.93%
	2	紫光数码（苏州）集团有限公司及其关联方	否	543.04	25.06%
	3	安徽曙光信息产业有限公司及其关联方	否	422.75	19.51%
	4	航天开元科技有限公司	否	130.27	6.01%
	5	安徽道启科技有限公司	否	103.74	4.79%
	合计		-	1,999.98	92.31%

报告期内，公司前五名硬件设备供应商的采购金额分别为 1,999.98 万元、1,361.13 万元、1,622.81 万元和 477.88 万元，存在一定的波动，主要系各年度客户对硬件设备的需求有所不同。公司在执行项目过程中，主要根据客户需求采购相关的硬件设备，因此客户需求不同，采购的硬件设备的种类、型号、数量都不同。

2、软件产品供应商

报告期各期，软件产品前五大供应商如下所示：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	是否关联方	金额	占同类采购额的比例
2023 年 1-9 月	1	西安雷风电子科技有限公司	否	88.67	20.20%
	2	上海曼恒数字技术股份有限公司	否	83.34	18.99%
	3	山东星科智能科技股份有限公司	否	46.25	10.54%
	4	安徽效链科技有限公司	否	33.81	7.70%
	5	安徽华图信息科技有限公司	否	18.29	4.17%
	合计			270.35	61.60%
2022 年	1	山西恒瑞创达科贸有限公司	否	70.24	12.35%
	2	安徽凌壹科技有限公司	否	65.40	11.49%
	3	山西掌沃信息科技有限公司	否	63.15	11.10%
	4	科大讯飞股份有限公司	否	62.00	10.90%
	5	安庆市云升信息科技有限公司	否	47.26	8.31%
	合计		-	308.05	54.15%
2021 年	1	广西博众慧瑞信息技术有限公司	否	250.44	29.51%
	2	上海曼恒数字技术股份有限公司	否	144.24	17.00%

年份	序号	供应商名称	是否关联方	金额	占同类采购额的比例
	3	新疆联合智诚信息科技有限公司	否	115.77	13.64%
	4	深圳市金蝶天燕云计算股份有限公司	否	63.72	7.51%
	5	武侯区信安正通软件工作室	否	49.70	5.86%
	合计		-	623.87	73.51%
2020 年	1	深圳市金蝶天燕云计算股份有限公司	否	108.85	15.26%
	2	北京人大金仓信息技术股份有限公司	否	102.21	14.33%
	3	安徽华图信息科技有限公司	否	79.12	11.09%
	4	航天开元科技有限公司	否	64.42	9.03%
	5	杭州企达信息技术有限公司	否	53.10	7.44%
	合计		-	407.70	57.14%

报告期内，公司前五名软件产品供应商的采购金额分别为 407.70 万元、623.87 万元、308.05 万元和 270.35 万元，存在一定的波动，主要系各年度客户对软件产品的需求有所不同。公司在执行项目过程中，主要根据客户需求采购第三方的软件产品，因此客户需求不同，采购的软件产品的种类不同。

3、技术服务供应商

报告期各期，技术服务前五大供应商如下所示：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	是否关联方	金额	占同类采购额的比例
2023 年 1-9 月	1	南京交控积图网络科技有限公司	否	64.15	25.86%
	2	中移建设有限公司陕西分公司	否	25.47	10.27%
	3	南京泽井电子科技有限公司	否	25.24	10.18%
	4	中国联合网络通信有限公司阜阳市分公司	否	21.27	8.58%
	5	安徽德璋信息科技有限公司	否	19.62	7.91%
	合计			155.76	62.80%
2022 年	1	新疆意华工程技术有限公司	否	207.55	76.27%
	2	杭州耘湛科技有限责任公司	否	23.97	8.81%
	3	安徽祥云科技有限公司	否	14.26	5.24%
	4	马鞍山升拓服科技有限公司	否	11.46	4.21%
	5	滁州市南谯谯丰文化传媒有限公司	否	3.88	1.43%

年份	序号	供应商名称	是否关联方	金额	占同类采购额的比例
	合计		-	261.11	95.95%
2021 年	1	北京中超伟业信息安全技术股份有限公司	否	113.21	69.92%
	2	马鞍山升拓服科技有限公司	否	21.36	13.19%
	3	杭州大核科技有限公司	否	9.43	5.83%
	4	重庆易保全网络科技有限公司	否	6.13	3.79%
	5	国泰新点软件股份有限公司	否	4.72	2.91%
	合计		-	154.85	95.64%
2020 年	1	北京中超伟业信息安全技术股份有限公司	否	75.47	48.50%
	2	新疆至臻至诚电子科技有限公司	否	42.45	27.28%
	3	安徽科测信息技术有限公司	否	15.57	10.00%
	4	安徽智物云联信息技术有限公司	否	5.66	3.64%
	5	中国科学技术大学先进技术研究院	否	4.85	3.12%
	合计		-	144.01	92.53%

报告期内，公司前五名技术服务供应商的采购金额分别为 144.01 万元、154.85 万元、261.11 万元和 155.76 万元。公司根据各个项目的实际执行需求采购技术服务，例如部分项目终端用户数量较多且分散，公司采购技术服务协助基础的软件部署、数据搜集等工作，部分项目终端用户位于各个地级市，基于成本效益考虑，采购当地技术服务提供必要的技术支持等。因此，各年度项目实际难度和需求不同，公司采购技术服务的金额不同。

（二）说明向供应商采购服务的价格是否公允及认定的依据，同一类型服务不同供应商的采购价格是否存在明显差异

通过供应商公开信息查询等方式，公司未能查阅到供应商向其他客户结算价格的相关数据。通过对公司主要技术服务供应商的访谈确认，主要技术服务供应商与公司业务结算的价格与其他客户结算价格不存在明显差异，且与公司不存在关联关系，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、采购人员与供应商不存在资金往来，公司采购价格具有公允性。

软件及信息技术行业中，外采技术服务属于行业惯例，市场上的技术人员供应充足。报告期内，受客户定制化需求影响，外购技术服务普遍都具有项目定制

化特点，通常无公允的可比市场价格可供参考。公司通常采用以项目计价的方式采购技术服务，参考过往的项目经验、项目实施的难易程度等，依据公司采购管理制度，选取两家左右供应商进行比价，以确保采购价格公允。

（三）列示主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本/实缴资本、主营业务、股权结构、首次采购时间、发行人采购占其销售比例等，与发行人及其关联方是否存在关联关系

报告期内，公司主要供应商情况如下所示：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主营业务	股权结构	首次采购时间	发行人采购占其销售比例	与发行人及其关联方是否存在关联关系
1	上海曼恒数字技术股份有限公司	2007-03-06	5,312.1 万元人民币	5,312.1 万元人民币	计算机专业领域内的技术开发、技术咨询、3D 虚拟现实和 3D 打印等	周清会持股 40.78% 厦门赛富股权投资合伙企业(有限合伙) 持股 9.63% 夏晓辉持股 9.18%	2021 年开始合作	比例很小	否
2	山东星科智能科技股份有限公司	1999-12-16	3,665 万元人民币	3,665 万元人民币	主营业务为职业教育综合解决方案。主要产品和服务为提供以“AI 智慧教学管理系统”为大数据管理平台的实训系统产品。	王继持股 30.87% 济南骏德投资有限公司持股 12.46% 樟树市信诺投资管理中心（有限合伙）持股 8.11% 霍锋持股 5.56%	2021 年开始合作	比例很小	否
3	安徽皆为信息技术有限公司	2019-01-21	500 万元人民币	500 万元人民币	软件开发;计算机软硬件及辅助设备批发等	吴中天持股 91.00%	2022 年开始合作	1%左右	否
4	西安雷风电子科技有限公司	2013-06-03	2,000 万元人民币	1,600.73 万元人民币	计算机网络工程的设计、施工；计算机软硬件、数码电子产品的研发及销售等	陈鑫磊持股 47.6313% 张鹏兴持股 11.4341% 钟格持股 10.3720% 深圳市宏利六号创新投资合伙企业（有限合伙）持股 6.2232% 颜延河持股 6.0346% 苏晓东持股 6.0000% 原文宗持股 5.7314%	2023 年开始合作	比例很小	否
5	南京交控积图网络科技有限公司	2016-08-18	200 万元人民币	171.1 万元人民币	网络信息技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询；应用软件开发；计算机系统集成等	南京铁路建设投资有限责任公司持股 31.25% 北京卓视智通科技有限责任公司持股 48.7506%	2023 年开始合作	比例很小	否

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主营业务	股权结构	首次采购时间	发行人采购占其销售比例	与发行人及其关联方是否存在关联关系
						南京积图人工智能科技中心（有限合伙）持股 19.9994%			
6	中科可控信息产业有限公司	2017-12-27	100,000 万元人民币	89,800.08 万元人民币	从事服务器和存储产品、软件产品的技术研发、智能制造与销售业务	昆山商厦股份有限公司持股 30% 昆山市科信科技发展有限公司持股 30% 昆山高新集团有限公司持股 20% 昆山星云创业投资合伙企业（有限合伙）持股 10.20% 中国科学院控股有限公司持股 9.80%	2019 年开始合作	0.5%左右	否
7	紫光数码（苏州）集团有限公司	2012-05-03	100,000 万元人民币	100,000 万元人民币	计算机及原辅材料、通讯器材、仪器仪表等销售	紫光股份有限公司持股 100%	2020 年开始合作	不到 1%	否
8	安徽曙光信息产业有限公司	2018-12-11	10,000 万元人民币	1,000 万元人民币	电子信息、软件技术开发、咨询、服务、转让、计算机及外围设备、软件制造、批发兼零售等	曙光信息产业股份有限公司持股 100%	2019 年开始合作	17%左右	否
9	航天开元科技有限公司	1999-04-14	5,150 万元人民币	5,150 万元人民币	国家党政机关和大型企事业单位政务管理信息化建设等	航天工业发展股份有限公司持股 100%	2021 年开始合作	比例非常小	否
10	深圳市金蝶天燕云计算股份有限公司	2000-08-29	4,000 万元人民币	3,707.2 万元人民币	提供安全可靠、自主可控的中间件产品、平台解决方案以及云服务等	金蝶软件（中国）有限公司持股 43.4074% 太极计算机股份有限公司	2020 年开始合作	不到 1%	否

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主营业务	股权结构	首次采购时间	发行人采购占其销售比例	与发行人及其关联方是否存在关联关系
						持股 22.6586% 深圳市蝶润科技发展有限公司持股 18.3427% 深圳阿派斯第三投资合伙企业（有限合伙）持股 8.3621% 陈启发持股 7.2292%			
11	广西博众慧瑞信息技术有限公司	2010-05-17	200 万元人民币	200 万元人民币	计算机软硬件及其配件、电子产品等销售	仇舒扬持股 51% 林燕琼持股 49%	2021 年开始合作	10%左右	否
12	安徽安联鲲鹏大数据有限公司	2019-12-10	500 万元人民币	-	大数据平台及相关解决方案销售；计算机软硬件开发、销售，计算机软硬件技术服务等	安徽安联云服务有限公司持股 100%	2021 年开始合作	3%左右	否
13	山西掌沃信息科技有限公司	2016-07-18	1,800 万元人民币	480 万元人民币	计算机信息系统集成，计算机及外围设备、计算机软硬件及耗材、多媒体设备等销售	张奇戎持股 95% 赵伟军持股 5%	2022 年开始合作	30%左右	否
14	太原市绿山建筑工程有限公司	2020-10-09	10 万元人民币	10 万元人民币	建筑装饰材料销售；办公用品销售；灯具销售等	郝继鹏持股 60% 武彩娟持股 40%	2022 年开始合作	100%	否
15	山西恒瑞创达科贸有限公司	2010-03-24	2,300 万元人民币	2,300 万元人民币	计算机软硬件开发、销售；计算机系统集成；电脑动画设计等	乔晓东持股 81.82% 乔晓云持股 18.18%	2022 年开始合作	5%-10%	否
16	广东保伦电子股份有限公司	2008-07-25	36,000 万元人民币	35,867.5777 万元人民币	技术进出口；通信终端设备制造；电光源制造，广播系统工程服务；软件开发等	广州保伦投资控股有限公司持股 33.8978% 朱正辉持股 22.2406% 张常华持股 22.2406%	2022 年开始合作	不到 1%	否

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主营业务	股权结构	首次采购时间	发行人采购占其销售比例	与发行人及其关联方是否存在关联关系
						赵定金持股 11.1203%			
17	新疆意华工程技术有限公司	2003-05-28	5,018 万元人民币	1,198 万元人民币	信息系统集成服务，信息系统运行维护服务等	陈辉华持股 96.4129%	2019 年开始合作	比例非常小	否

注：股权结构：列示截至 2023 年 11 月 30 日公开渠道查询的持股比例 5%以上的股东

七、说明公司与安徽皆为、绿山建筑合作的背景、商业合理性，说明其为公司提供的业务内容及占其业务的比例情况，是否主要或专门为公司服务；结合与公司业务结算的价格与其他客户结算价格的差异情况、公司同类业务对不同外部技术服务商价格差异情况，说明采购价格是否公允

（一）说明公司与安徽皆为、绿山建筑合作的背景、商业合理性，说明其为公司提供的业务内容及占其业务的比例情况，是否主要或专门为公司服务

1、安徽皆为信息技术有限公司

公司与安徽皆为信息技术有限公司从 2022 年开始合作，主要从其采购华为平板电脑。华为产品在信创领域应用广泛且知名度较好，安徽皆为信息技术有限公司是华为产品经销商，该产品一般需通过经销商采购，当时安徽皆为有现货渠道，因此从该公司进行采购，具有商业合理性。安徽皆为信息技术有限公司注册地址为安徽省合肥市高新区天湖路 19 号安联集团 6 楼北 3 室、北 4 室，注册时电话用的是安联集团大楼的固定电话，而在该办公楼内的安联集团及其关联方在注册时存在都使用这个电话的情况，故存在相同电话家数较多的情形。

安徽皆为信息技术有限公司为公司提供的主要是华为平板、手写笔等。2020 年和 2021 年公司与该供应商没有合作，2022 年至 2023 年 1-9 月交易金额分别为 5.96 万元和 106.55 万元，占该公司同类型业务的比例为 1%左右。

安徽皆为信息技术有限公司不是专门或者主要为公司服务。

2、太原市绿山建筑工程有限公司

公司自 2019 年开始在山西省开展电子政务相关业务，对山西市场上的软硬件服务商有一定了解。2021 年山西太原清徐县教育局招标教育信息化 2.0 建设项目，科大国创软件股份有限公司为中标集成商之一，公司有意向教育领域拓展电子信息化业务，且公司与科大国创软件股份有限公司存在长期合作，故与科大国创软件股份有限公司进行商业谈判，获取了部分分包业务。由于公司的分包业务中需提供护眼灯产品，故公司与曾中标清徐县教育局护眼灯项目的山西思安达科技有限公司进行了商业洽谈，其实际控制人郝继鹏长期从事文体类硬件设备的销售，并控制多家企业，提出用其下属的太原市绿山建筑工程有限公司与公司签订相关合同。因此从该公司进行采购，具有商业合理性。

太原市绿山建筑工程有限公司为公司提供的主要是护眼灯，全部用于科大国创软件（清徐县教育局教育信息化 2.0 建设项目）。报告期内，公司仅在 2022 年与该公司合作，交易金额为 323.17 万元，占其同类型业务的比例为 100%，该公司成立时间较短，受宏观环境影响，其他业务暂未开展，因此占比较高。

太原市绿山建筑工程有限公司不是专门或者主要为公司服务。

（二）结合与公司业务结算的价格与其他客户结算价格的差异情况、公司同类业务对不同外部技术服务商价格差异情况，说明采购价格是否公允

报告期内，公司与安徽皆为信息技术有限公司、太原市绿山建筑工程有限公司主要产品结算价格情况如下所示：

单位：元/台、元/个

供应商名称	产品名称	与发行人 结算价格	与其他客户 结算价格	差异	发行人其他供 应商价格	差异
安徽皆为信息技术有限公司	华 为 平 板 C7 (6GB+128GB)	2,389.38	2,389.38	-	2,389.38 (合肥 腾翼商贸有限公司)	-
	手写笔	433.63	433.63	-	441.15	-1.70%
太原市绿山建筑工程有限公司	学生护眼灯	424.78	无其他客户	N/A	无其他供应商	N/A

公司从安徽皆为信息技术有限公司采购的华为平板型号更多，采购量大，价格上会予以优惠，比公司从其他渠道购买的价格便宜，经实地访谈确认，交易价格与该供应商销售给其他客户的价格无重大差异，价格公允。

太原市绿山建筑工程有限公司 2022 年度仅有发行人一个客户，经实地访谈确认，该供应商与发行人无关联关系，不存在私下利益输送等情形，双方交易均按照市场价格进行，价格公允。

八、核查程序及结论

（一）请保荐机构核查上述问题，申报会计师核查问题（1）（3）（4）（5）（6），并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。

1、核查程序

针对上述问题以及采购真实性，保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（1）与公司采购负责人沟通，了解公司采购相关内控制度，获取采购合同，

了解报告期内前五大供应商采购金额及占比变化的原因并分析其合理性；

（2）获取采购入库明细表，查看公司采购的主要内容、数量、单价和金额等信息，分析采购情况变化与销售情况是否匹配；查看发票及付款单据等；

（3）与公司财务负责人、项目经理等沟通，了解主要项目采购金额占成本金额比例较高的原因、外采产品在项目中发挥的作用、行业常规做法、是否对供应商存在依赖等；

（4）了解公司从外部采购技术服务和软件产品的原因、合理性和必要性，定价方式以及公允性，在项目实施过程中发挥的作用，与公司经营成果的区别等；

（5）了解公司从贸易商采购硬件设备的原因及合理性，定价方式以及定价公允性；

（6）获取公司内部控制制度，了解公司供应商选取标准、合作模式、定价依据，稳定供货渠道的措施以及保证产品采购质量的措施等；

（7）通过企查查等网络查询公司主要供应商的基本情况；

（8）对安徽皆为、绿山建筑进行实地访谈，了解合作背景、交易情况、定价依据等；

（9）对主要供应商执行函证程序，回函比例如下所示：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
采购总额	1,415.93	2,959.85	2,781.17	3,035.80
发函金额	1,210.22	2,653.23	2,441.99	2,681.71
发函金额占采购总额比例	85.47%	89.64%	87.80%	88.34%
回函确认金额	1,210.22	2,653.23	2,441.99	2,681.71
回函确认金额占采购总额比例	85.47%	89.64%	87.80%	88.34%

（10）对报告期主要供应商进行实地走访，了解公司与主要供应商合作历史、采购方式、定价方式、结算方式、是否存在关联关系、是否存在利益输送等；走访比例如下所示：

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
现场访谈供应商数量（个）	21	11	10	7

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
现场访谈金额（万元）	1,124.79	2,194.18	2,086.92	2,262.43
采购总额（万元）	1,415.93	2,959.85	2,781.17	3,035.80
现场访谈比例	79.44%	74.13%	75.04%	74.53%

（11）获取公司、董事、监事和高级管理人员的银行流水，查阅公司大额销售收款和采购付款情况，查看个人与供应商是否存在资金往来等情况；

（12）获取并查阅了太原市绿山建筑工程有限公司采购订单截图以及电子银行回单等。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人已经补充披露报告期内的外购产品及服务的采购内容、采购金额、成本及占比情况；公司采购的硬件设备主要包括服务器、计算机等，一般直接发往客户现场。各类外购内容的金额变化与销售情况匹配；

（2）公司整体外购产品及服务占比较高具有合理性，数智一体化平台业务部分项目外购比例较高具有合理性，外购产品及服务不涉及核心技术或业务核心环节，发行人对外购产品及服务的供应商不存在重大依赖。外购产品及服务属于行业普遍做法，发行人外购产品及服务的比例与同行业可比公司不存在较大差异；

（3）外采技术服务在公司业务生产过程中仅为辅助作用，在数智一体化平台业务中，采购产品或服务与公司经营产出成果存在区别，发行人不完全直接将外购产品简单加工后直接销售给客户。外采软件系统、技术服务具有合理性和必要性，对相关供应商不存在重大依赖，定价公允；

（4）硬件产品存在向贸易商进行采购的情形，价格公允；硬件采购成品后直接销售的比例较高，对供应商不存在重大依赖；

（5）报告期内供应商的筛选标准合理，内控制度健全。报告期前五大供应商集中度高，但变动较大具有合理性，不存在直接客户或终端客户指定供应商的情形，公司有稳定采购渠道、保障外采质量的措施；

（6）报告期内硬件、软件、材料和劳务各前五大供应商采购金额变化具有合理性。向供应商采购服务的定价依据合理、价格公允，同一类型服务不同供应

商的采购价格不存在明显差异。供应商与发行人及其关联方不存在关联关系；

(7) 公司与安徽皆为、绿山建筑合作具有合理性，不是主要或专门为公司服务；采购价格公允；

(二) 请保荐机构、申报会计师说明针对采购真实性的核查过程、方法（函证、访谈、资金流水核查等；函证、访谈请列示合计确认的核查比例）和结论，并发表明确意见

1、核查程序

针对采购真实性，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

(1) 与公司采购负责人沟通，了解公司采购相关内控制度，获取采购合同，了解报告期内采购金额的原因并分析其合理性；

(2) 获取采购入库明细表，查看公司采购的主要内容、数量、单价和金额等信息，分析采购情况变化与销售情况是否匹配；查看发票及付款单据等；

(3) 通过企查查等网络查询公司主要供应商的基本情况；

(4) 获取同行业可比公司主营业务成本中外购软件、硬件等构成情况，分析并比较发行人与同行业可比公司的差异及合理性；

(5) 对主要供应商执行函证程序，回函比例如下所示：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
采购总额	1,415.93	2,959.85	2,781.17	3,035.80
发函金额	1,210.22	2,653.23	2,441.99	2,681.71
发函金额占采购总额比例	85.47%	89.64%	87.80%	88.34%
回函确认金额	1,210.22	2,653.23	2,441.99	2,681.71
回函确认金额占采购总额比例	85.47%	89.64%	87.80%	88.34%

(6) 走访程序

对报告期主要供应商进行实地走访，内容主要包括：①取得受访人的名片或身份证复印件等身份证明信息，核实受访人身份，与工商登记股东、住所信息进行核对；②取得供应商营业执照、与公司关联关系的确认函，询问与公司的合作历史、交易内容、交易规模、业务往来及与公司的纠纷诉讼情况等；③询问受访

供应商与公司之间的具体采购情况，包括报告期内采购业务合作、订单下达、产品运输、货物交付、产品质量及退换货、结算政策及信用期，与公司是否存在关联关系等内容；④通过走访观察受访供应商的工作环境、经营规模等；走访比例如下所示：

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
现场访谈供应商数量（个）	21	11	10	7
现场访谈金额（万元）	1,124.79	2,194.18	2,086.92	2,262.43
采购总额（万元）	1,415.93	2,959.85	2,781.17	3,035.80
现场访谈比例	79.44%	74.13%	75.04%	74.53%
函证确认比例	85.47%	89.64%	87.80%	88.34%
综合确认比例	85.47%	89.64%	87.80%	88.34%

（7）资金流水核查

保荐机构及申报会计师核查了发行人资金流水，对发行人及其子公司截至2023年9月末存续及报告期内所有销户的银行账户流水进行了打印及核查，通过关注主要供应商与发行人发生的流水，核查供应商采购真实性。具体资金流水核查情况详见问题6之“四、核查程序及核查意见”之“（四）”之“8、资金流水核查请列示报告期内对发行人及相关主体、董监高、关键岗位人员等资金流水的具体核查情况，包括重要性水平、核查过程、是否发现异常资金往来、核查结论等。”部分的具体内容。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为公司采购具有真实性。

问题 4. 订单获取的合规性

根据申请文件，（1）公司客户主要为党政用户、事业单位及企业客户，终端客户以各级党政用户为主，主要通过招投标、商务谈判等方式取得业务订单。（2）发行人主要需依靠系统集成商向终端客户提供服务，发行人主要订单来源于系统集成商，公司部分业务系作为产品或服务供应商参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务。

请发行人：（1）列表说明对系统集成商、终端客户在订单获方式、合同签订、权利义务、收入确认、毛利率等方面的差异情况，列表披露发行人来源于系统集

成商、终端客户的营业收入占比、毛利率水平、订单获取方式等。说明发行人是否为直接客户的外包机构, 合同签署是双方还是三方, 与终端客户是否存在纠纷、诉讼风险, 是否存在终端客户指定发行人直接客户采用公司产品的情况。(2) 说明报告期各期招投标、非招投标模式下各自的收入金额及占比, 与同行业可比公司是否存在差异及合理性, 与各期招投标服务费是否匹配。说明报告期内公司主要订单获取是否符合招投标、主要客户采购等相关规定, 是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形。说明招投标与非招投标模式下所获取的订单在毛利率方面是否存在较大差异, 如是, 说明相关差异的原因及合理性、合规性。(3) 说明报告期内发行人中标率情况及变动趋势, 与为主要客户提供相同或类似服务的主要竞争对手相比中标率是否存在差异及合理性, 订单获取过程中是否存在商业贿赂、回扣、不正当竞争等违法违规情形。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、列表说明对系统集成商、终端客户在订单获取方式、合同签订、权利义务、收入确认、毛利率等方面的差异情况, 列表披露发行人来源于系统集成商、终端客户的营业收入占比、毛利率水平、订单获取方式等。说明发行人是否为直接客户的外包机构, 合同签署是双方还是三方, 与终端客户是否存在纠纷、诉讼风险, 是否存在终端客户指定发行人直接客户采用公司产品的情况。

(一) 列表说明对系统集成商、终端客户在订单获方式、合同签订、权利义务、收入确认、毛利率等方面的差异情况, 列表披露发行人来源于系统集成商、终端客户的营业收入占比、毛利率水平、订单获取方式等

1、列表说明系统集成商与终端客户业务的差异情况

	系统集成商	终端客户	差异情况
订单获取方式	以集成商内部采购方式和商务谈判为主	以公开招标、邀请招标、竞争性磋商、商务谈判等方式为主	系统集成商多为大中型企业单位, 而非国家机关、事业单位、团体组织, 不适用《政府采购法》等法律规定, 因此公司多以系统集成商内部采购方式和商务谈判方式自系统集成商处获取订单; 终端客户多为党政用户、事业单位, 公司多以《政府采购法》所

			规定的公开招标、邀请招标、竞争性磋商、商务谈判等方式自终端客户处获取订单。
合同签订	与集成商签订合同	与终端客户直接签订合同	合同签订对象不同
权利义务	主要包括：①客户有权验收公司提供的产品；有权要求公司在提供产品后在约定期限内就该产品的应用提供咨询、辅导和培训等服务；客户应为公司开展产品和服务提供必要的资料和协助等； ②公司有权根据合同约定获取相应款项；公司应保证具备客户委托事项的法定资质；公司应按照合同约定完成产品和服务的交付，提供技术指导服务；公司有一定的保密义务；公司提供的产品应满足国家标准及合同约定条件等。	主要包括：①客户有权验收公司提供的产品；有权要求公司在提供产品后在约定期限内就该产品的应用提供咨询、辅导和培训等服务；客户应为公司开展产品和服务提供必要的资料和协助等； ②公司有权根据合同约定获取相应款项；公司应保证具备客户委托事项的法定资质；公司应按照合同约定完成产品和服务的交付，并通过验收，提供技术指导服务；公司有一定的保密义务；公司提供的产品应满足国家标准及合同约定条件等。	不存在明显差异
收入确认	①数智一体化平台合同：在软件及其配套产品交付客户并取得客户的验收确认单时确认收入。 ②技术服务合同包括按期（年度）提供的服务和按次提供的服务；对于按次提供的服务，在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入；对于按期提供的服务，根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。 ③外购软、硬件产品销售合同，对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	①数智一体化平台合同：在软件及其配套产品交付客户并取得客户的验收确认单时确认收入。 ②技术服务合同包括按期（年度）提供的服务和按次提供的服务；对于按次提供的服务，在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入；对于按期提供的服务，根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。 ③外购软、硬件产品销售合同，对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	不存在明显差异
毛利率	报告期内，集成商客户的毛利率分别为 54.80%、63.63%、60.18%和 50.95%。	报告期内，终端客户的毛利率分别为 66.07%、47.95%、42.25%和 56.58%。	不存在明显差异
营业收入占比	报告期内，公司参与集成商实施的项目金额占主营业务收入的比例分别为 82.82%、88.37%、89.78%和 75.09%	报告期内，公司直接对接终端客户实施的项目金额占主营业务收入的比例分别为 17.18%、11.63%、10.22%和 24.91%	收入金额中，以参与集成商实施的项目为主

2、补充披露系统集成商、终端客户的营业收入占比、毛利率水平、订单获取方式

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”中补充披露系统集成商、终端客户的营业收入占比、毛利率水平、订单获取方式，具体如下：

“

3、公司集成商、终端客户对比情况

发行人集成商、终端客户的营业收入占比、毛利率水平、订单获取方式差异情况如下：

项目	集成商	终端客户
营业收入占比	报告期内，集成商客户的收入占比分别为 82.82%、88.37%、89.78%和 75.09%。	报告期内，终端客户的收入占比分别为 17.18%、11.63%、10.22%和 24.91%。
毛利率水平	报告期内，集成商客户的毛利率分别为 54.80%、63.63%、60.18%和 50.95%。	报告期内，终端客户的毛利率分别为 66.07%、47.95%、42.25%和 56.58%。
订单获取方式	以集成商内部采购方式和商务谈判为主	以公开招标、邀请招标、竞争性磋商、商务谈判等方式为主

”

（二）说明发行人是否为直接客户的外包机构，合同签署是双方还是三方，与终端客户是否存在纠纷、诉讼风险，是否存在终端客户指定发行人直接客户采用公司产品的情况

1、说明发行人是否为直接客户的外包机构

直接客户为集成商时，发行人与集成商直接签订合同，对集成商负责，提供相关产品与服务；并且，发行人与集成商的合作无需终端客户的事先书面同意。同时，终端客户与集成商之间，由集成商直接与终端客户签署合同，集成商直接面向终端客户并承担合同所约定的相应义务，发行人无需就集成商所承担的前述合同义务向终端客户承担连带责任。

综上，集成商业务模式下，发行人不属于直接客户即集成商的外包机构。

2、合同签署是双方还是三方

直接面向集成商时，公司与集成商直接签订合同，集成商与终端客户直接签

订合同，合同签署为双方。直接面向终端客户时，公司与终端客户直接签订合同，合同签署为双方。

3、与终端客户是否存在纠纷、诉讼风险

通过检索“中国裁判文书网”“中国执行信息公开网”和“人民法院公告网”等网站，报告期内，发行人与终端客户均不存在纠纷或诉讼情况。截至本回复出具之日，发行人与终端客户不存在发生纠纷、诉讼的法律风险。

4、是否存在终端客户指定发行人直接客户采用公司产品的情况

参与直接客户的集成商项目时，发行人作为供应商均经过集成商内部采购程序，通过市场竞争获取相应订单，不存在终端客户指定发行人直接客户采用公司产品的情况。

公司是专注于政务信息化领域的软件开发商及解决方案提供商，自成立以来，公司已深耕电子政务信息化市场 20 余年，凭借多年来对政务信息化相关业务的深刻理解和优质的产品研发能力，已建立了较强的竞争优势，包括：技术研发优势、丰富的行业经验优势及客户优势、资质优势、团队优势和综合服务能力优势等，在市场竞争中占有一席之地。

二、说明报告期各期招投标、非招投标模式下各自的收入金额及占比，与同行业可比公司是否存在差异及合理性，与各期招投标服务费是否匹配。说明报告期内公司主要订单获取是否符合招投标、主要客户采购等相关规定，是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形。说明招投标与非招投标模式下所获取的订单在毛利率方面是否存在较大差异，如是，说明相关差异的原因及合理性、合规性。

（一）说明报告期各期招投标、非招投标模式下各自的收入金额及占比，与同行业可比公司是否存在差异及合理性，与各期招投标服务费是否匹配

1、报告期各期招投标、非招投标模式下各自的收入金额及占比

报告期各期，发行人招投标（包括公开招标和邀请招标）和非招投标模式下各自的收入金额及占比情况如下：

单位：万元、%

时间	项目	招投标方式	非招投标方式	合计
2023 年 1-9 月	金额	381.01	6,393.33	6,774.34

时间	项目	招投标方式	非招投标方式	合计
	占比	5.62	94.38	100.00
2022 年度	金额	434.19	13,543.36	13,977.55
	占比	3.11	96.89	100.00
2021 年度	金额	441.87	10,304.57	10,746.44
	占比	4.11	95.89	100.00
2020 年度	金额	846.27	6,899.88	7,746.14
	占比	10.92	89.08	100.00

报告期内，非招投标模式下收入占比较高的原因主要如下：

（1）面向集成商模式下：公司目前业务规模相对较小，较难作为集成商直接承接大型政务服务平台建设项目。同时，公司作为政务信息化细分领域具有较强专业度的应用软件供应商，参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务，其集成商客户收入占比较高。由于集成商多为大中型企业单位，而非党政用户、事业单位，不适用《政府采购法》等法律规定，因此公司多以集成商内部采购方式和商务谈判方式自集成商处获取订单；

（2）面向终端客户模式下：根据《政府采购法》及各省级政府发布的政府采购限额标准，应当履行公开招标方式采购的项目金额下限标准大多为 100 万元至 400 万元之间，而报告期内公司与终端用户直接签署的单笔销售金额相对较低，大部分项目未达到公开招标标准，较多通过竞争性磋商、商务谈判等方式。

2、与同行业可比公司是否存在差异及合理性

经查询，已披露招投标方式、非招投标方式收入及占比等相关情况的同行业可比公司具体情况如下：

单位：万元、%

公司名称	项目	报告期 T+3		报告期 T+2		报告期 T+1		报告期 T	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新点软件	招投标方式	35,092.16	33.39	63,570.10	41.64	43,710.58	36.78	30,105.07	35.57
	非招投标方式	69,991.32	66.61	89,126.91	58.36	75,126.64	63.22	54,528.78	64.43
	合计	105,083.48	100.00	152,697.01	100.00	118,837.22	100.00	84,633.85	100.00
山大地纬	招投标方式	-	-	22,465.79	46.06	21,165.99	52.20	16,748.25	52.96

公司名称	项目	报告期 T+3		报告期 T+2		报告期 T+1		报告期 T	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	非招投标方式	-	-	26,317.46	53.94	19,384.79	47.80	14,875.68	47.04
	合计	-	-	48,783.25	100.00	40,550.78	100.00	31,623.93	100.00
大汉软件	招投标方式	3,247.88	25.44	7,693.25	22.28	8,564.22	29.21	9,190.58	34.30
	非招投标方式	9,521.38	74.56	26,843.65	77.72	20,758.66	70.79	17,606.38	65.70
	合计	12,769.26	100.00	34,536.90	100.00	29,322.88	100.00	26,796.96	100.00

注：报告期列示为“报告期 T、T+1、T+2 和 T+3”，为各公司 IPO 报告期内最近三年及一期数据，新点软件为 2017-2019 年度及 2020 年 1-9 月，山大地纬为 2017-2019 年度，大汉软件为 2020-2022 年度及 2023 年 1-6 月。

可比公司中，新点软件、山大地纬和大汉软件的招投标方式的收入占比较高，主要原因是其业务规模相对较大，可作为集成商直接大型承接政务服务平台建设项目。而公司目前业务规模相对较小，较难作为集成商直接承接大型政务服务平台建设项目，故招投标方式的收入相对较少。

3、与各期招投标服务费是否匹配

公司报告期各期招投标费用与招投标取得的收入情况如下：

单位：万元、%

报告期	投标服务费	招投标取得的收入	
		收入金额	占比
2023 年 1-9 月	2.32	381.01	0.61%
2022 年度	3.76	434.19	0.87%
2021 年度	4.77	441.87	1.08%
2020 年度	4.70	846.27	0.56%

如上表所示，报告期内，公司各期招投标服务费占当期招投标方式下取得收入的比例均较低，招投标方式收入与各期招投标服务费相匹配。

（二）说明报告期内公司主要订单获取是否符合招投标、主要客户采购等相关规定，是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形

1、发行人主营业务并非《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》所规定必须招投标的情形

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条的规定：“在中华人民共和国境

内进行下列工程建设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。”

根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条的规定：“招标投标法第三条所称工程建设项目，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。”

由此可见，《中华人民共和国招标投标法》及《中华人民共和国招标投标法实施条例》，是从业务性质角度要求在中华人民共和国境内进行的工程建设项目必须进行招标。

而公司的主营业务为数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务，从其业务性质角度，不属于工程建设类项目，并非《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》所规定必须招投标的情形。

2、公司客户种类及业务获取方式

政府采购单位客户：根据《中华人民共和国政府采购法》（以下简称“《政府采购法》”）第二条第二款规定，“本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为”。第十五条规定，“采购人是指依法进行政府采购的国家机关、事业单位、团体组织”。因此政府采购单位指身为国家机关、事业单位、团体组织的公司客户。

非政府采购单位客户：公司非政府采购单位客户主要为大型企业单位的公司客户。非政府采购单位客户因并非属于“国家机关、事业单位、团体组织”，而

不适用《政府采购法》等法律规定。非政府采购单位订单获取方式以内部采购方式和商务谈判为主。

因此,报告期内公司客户可根据客户类型分为政府采购单位和非政府采购单位两大类。对于政府类采购单位,公司业务获取方式以公开招标、邀请招标、竞争性磋商、商务谈判等为主。对于非政府类采购单位,公司业务获取方式以内部采购方式和商务谈判为主。

3、与政府采购单位客户的主要订单获取是否符合招投标、主要客户采购等相关规定,是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形

(1) 自政府采购单位客户处获取订单所适用的相关规定

从客户类型角度,公司与政府采购单位客户开展业务,应当按照《政府采购法》中的规定履行相应程序,《政府采购法》具体规定详见下文:

序号	相关条款	核心内容	具体内容
1	《政府采购法》第七条规定	政府采购的限额标准	政府采购限额标准,属于中央预算的政府采购项目,由国务院确定并公布;属于地方预算的政府采购项目,由省、自治区、直辖市人民政府或者其授权的机构确定并公布。
2	《政府采购法》第二十六条规定	政府采购的具体采购方式	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。
3	《政府采购法》第二十七条规定	政府采购之公开招标方式	采购人采购货物或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。
4	《政府采购法》第二十九条规定	政府采购之邀请招标方式	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。
5	《政府采购法》第三十条规定	政府采购之竞争性谈判方式	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。
6	《政府采购法》第三十一条规定	政府采购之单一来源方式	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;

序号	相关条款	核心内容	具体内容
			(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。
7	《政府采购法》第三十二条规定	政府采购之询价方式	采购的货物规格、标准统一、现货货源充足且价格变化幅度小的政府采购项目，可以依照本法采用询价方式采购。

由此可见，政府采购单位在采购集中目录以内的或者采购限额标准以上的服务过程中，视采购金额的大小，存在不同的采购模式：

①采购金额达到公开招标金额标准的，应当根据《政府采购法》的规定，实施公开招标采购；

②应履行公开招标但因特殊情况需采用公开招标以外的采购方式，经有权机关批准后可不履行公开招标采购的；

③采购金额未达到公开招标金额标准的，应当结合采购的实际情况，按照《政府采购法》规定的采购方式（公开招标、邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商、单一来源采购、询价及财政部规定认定的其他方式）进行采购，并应严格遵循《政府采购法》、《政府采购非招标采购方式管理方法》等法律法规对于该等采购方式的特定程序要求；

④对于集中采购目录以外且采购金额未达到政府公布的采购限额标准的采购，因不属于《政府采购法》所规范的采购行为，政府采购单位可选择采用《政府采购法》规定的采购方式或其他方式（如商务谈判）。

（2）关于是否存在应公开招标而未公开招标情形的核查

经查询中央及全国 31 个省、自治区、直辖市（不含台湾省、香港和澳门特别行政区）政府采购目录及限额标准等信息，报告期内，政府采购单位所属预算单位采购服务需采用公开招标方式的数额标准如下：

单位：万元

序号	预算级别	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
1	中央	200	200	200	200
2	河北	200	200	200	省级 200，设区市级 150，县（市、区）级 100；2020 年 7 月 1 日后为

序号	预算级别	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
					200
3	内蒙古	400	400	400	400
4	西藏	400	200	200	200
5	重庆	200	200	200	200
6	北京	400	400	400	400
7	天津	400	400	400	400
8	上海	400	400	400	400
9	广东	400	400	400	200
10	江苏	400	400	400	200
11	安徽	400	400	400	400
12	浙江	400	400	400	200
13	福建	省级 300，市县级 200	省级 300，市县级 200	省级 300，市县级 200	200
14	海南	400	400	400	400
15	四川	400	400	400	省级和成都市本级 200，其他市本级和成都所辖县（市、区）级 120、其他县（市、区）级 80
16	云南	200	200	200	200
17	青海	省级 400，市（州）级 300，县级 200	省级 400，市（州）级 300，县级 200	省级 400，市（州）级 300，县级 200	省级 300，市（州）级 200，县级 100
18	广西	200	300	200	200
19	江西	200	200	200	200
20	甘肃	200	200	200	200
21	贵州	200	200	200	100
22	陕西	省级 300，市县级 200	省级 300，市县级 200	省级 300，市县级 200	省级 300，设区市、杨凌示范区、西咸新区、韩城市 200，县（市）级 150
23	山西	400	400	400	400
24	山东	省级、济南和青岛 400（工程勘察、设计、监理服务为 100），市县级 200	省级 400（工程勘察、设计、监理服务为 100），市县级 200	省级 400（工程勘察、设计、监理服务为 100），市县级 200	400
25	湖南	200	200	200	200

序号	预算级别	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
26	湖北	省级 400，市县 200	400	省级 400，市县 200	省级 300，市州 200，县级 100
27	河南	省级及郑州市本级 400，市级（不含郑州市）和县级 200	400	省级及郑州市本级 400，市级（不含郑州市）和县级 200	省级及郑州市本级 400，市级（不含郑州市）和县级 200
28	吉林	200	200	200	100
29	辽宁	200	200	200	省本级、市级 200，县（区）级 100
30	黑龙江	400	400	200	200
31	宁夏	200	200	200	100
32	新疆	200	200	200	150

经核查，公司报告期内的政府采购单位业务中达到上述公开招标数额标准的，均履行了招标必要程序，相关程序合法合规，不存在应履行招投标而未履行的情形。

（3）是否存在应当履行邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商、单一来源采购等法定程序而未履行情形的核查

对于未达到公开招标数额标准的政府采购单位客户类业务，需围绕政府采购的限额标准判断其是否应当履行政府采购方式。政府采购限额标准的考虑因素具体如下：

①预算类型：需首先判断其属于中央预算还是地方预算，如属于中央预算，通过网络检索方式查阅财政部制定的政府集中采购目录和采购限额标准；如属于地方预算，则通过网络检索的方式查阅相应的省（或自治区、直辖市）的政府集中采购目录和政府采购限额标准，并确定其是否允许下级政府进行调整。

②是否属于采购目录范围：根据业务合同的客户所适用的政府集中采购目录，判断业务类型是否属于应当履行邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商、单一来源采购等政府采购方式的范围；对于不属于政府集中采购目录的业务类型，则对照其金额是否达到客户所适用的政府采购限额标准，判断业务合同是否属于应当履行邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商、单一来源采购等政府采购方式的范围。

经过对报告期内 50 万元以上的政府采购单位客户的销售合同进行核查，属

于政府采购目录范围或虽不属于政府集中采购目录范围但达到政府采购限额标准的业务，均采用邀请招标、竞争性磋商、单一来源采购等政府采购方式，履行了政府采购必要程序，相关程序合法合规，不存在应履行政府采购法定程序而未履行的情形。

4、与非政府采购单位客户的主要订单获取是否符合招投标、主要客户采购等相关规定，是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形

报告期内，公司的非政府采购单位客户主要为大中型企业单位，并非“国家机关、事业单位、团体组织”，因而不适用《政府采购法》等法律规定，公司多以其内部采购、商务谈判等方式自非政府采购单位处获取订单。因此，自非政府采购单位客户处获取的订单均符合该类客户的内部采购管理规定，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形。

综上，报告期内公司主要订单获取符合招投标、主要客户采购等相关规定，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形。

（三）说明招投标与非招投标模式下所获取的订单在毛利率方面是否存在较大差异，如是，说明相关差异的原因及合理性、合规性

报告期内，发行人主营业务在招投标与非招投标模式下所获取的订单毛利率情况如下：

单位：万元

年度	业务获取方式	收入金额	毛利金额	毛利率
2023 年 1-9 月	招投标	381.01	173.85	45.63%
	非招投标	6,393.33	3372.48	52.75%
2022 年度	招投标	434.19	150.94	34.76%
	非招投标	13,543.36	8,004.49	59.10%
2021 年度	招投标	441.87	101.28	22.92%
	非招投标	10,304.57	6,540.75	63.47%
2020 年度	招投标	846.27	565.05	66.77%
	非招投标	6,899.88	3,829.79	55.51%

通常情况下，招投标方式获取的项目毛利率低于非招投标方式，主要系招投标方式获取的业务合同的客户主要为政府机关，发行人对直接与政府机关合作的项目投入更多的人力、物力成本，整体毛利率偏低。2020 年招投标方式的毛利

率相对偏高，主要系 2020 年完成安徽省港航集团有限公司项目，该客户为大型国有企业，由于该项目金额较高，其主动通过公开招标方式采购公司软件产品，收入金额 339.97 万元，毛利率 89.24%，拉高整体毛利率。

三、说明报告期内发行人中标率情况及变动趋势，与为主要客户提供相同或类似服务的主要竞争对手相比中标率是否存在差异及合理性，订单获取过程中是否存在商业贿赂、回扣、不正当竞争等违法违规情形

（一）说明报告期内发行人中标率情况及变动趋势，与为主要客户提供相同或类似服务的主要竞争对手相比中标率是否存在差异及合理性

1、说明报告期内发行人中标率情况及变动趋势

报告期内，公司参与招投标（包括公开招标及邀请招标）项目的中标率具体情况如下：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
投标数量	10	12	14	7
中标数量	8	7	7	7
中标率	80.00%	58.33%	50.00%	100.00%

注：表中的中标率指通过公开招标和邀请招标的招投标方式的中标率。

报告期内，除安徽、新疆外，公司持续进行广西、山西等区域布局，并积极开拓教育、文旅等信息化领域，中标具有不确定性，故各期中标率有所波动，但均在 50%以上。同时，公司目前业务规模相对较小，较难作为集成商直接承接大型政务服务平台建设项目，故投标数量整体上基数较小。

2、与为主要客户提供相同或类似服务的主要竞争对手相比中标率是否存在差异及合理性

鉴于发行人的主要竞争对手并未披露报告期内参与投标的项目数量、中标数量或中标率相关情况，且发行人无法通过公开查询方式获取其真实、准确、完整的中标率相关情况，故无法与主要竞争对手对比中标率的差异及合理性。

经查询，已披露中标率的部分政务软件类企业情况具体如下：

同行业公司名称	博达软件	华信永道	国子软件
所属行业	软件和信息技术服务业	软件和信息技术服务业	软件和信息技术服务业

同行业公司名称	博达软件	华信永道	国子软件
主营业务	主要面向教育、政府、企业、健康等行业，依托自主研发的全媒体内容管理平台和融媒体内容生产平台两个核心产品体系，业务涵盖数字内容平台建设、内容运营解决方案、内容大数据解决方案及平台运维服务等智能化应用服务	公司提供住房公积金及银行业数字化解决方案的供应商和服务运营商，为全国各地的住房公积金管理机构和银行提供多跨场景的信息系统相关的软件定制开发、维护服务、第三方产品销售与集成、外包服务等业务	公司是资产管理数字化服务提供商，以自主研发的资产管理数字化平台为基础，面向行政事业单位和各级各类学校，提供软件开发、技术服务以及配套硬件产品等，旨在满足行政事业单位、各级各类学校资产管理信息化需求，实现行政事业国有资产“配置科学、使用有效、处置规范、监督到位”的管理目标
2023 年 1-9 月中标率	-	-	-
2022 年度中标率	71.32%	82.81%	76.26%
2021 年度中标率	66.77%	76.81%	75.78%
2020 年度中标率	69.50%	82.67%	62.34%

2020 年至 2022 年，博达软件、华信永道和国子软件的中标率大体在 60%至 80%之间。报告期内，发行人的中标率分别为 80%、58.33%、50%和 100%，各期均在 50%以上，与上述三家企业不存在重大差异。

（二）订单获取过程中是否存在商业贿赂、回扣、不正当竞争等违法违规情形

1、公司防范商业贿赂等不当利益输送情形的相关内控制度健全有效

为保障公司销售、采购等业务的合规开展，公司制定了《反商业贿赂管理制度》《项目核算管理制度》等制度，已建立并有效执行了防范商业贿赂的相关制度。公司对销售人员、采购人员进行培训指导与规范约束，积极防范商业贿赂等不正当利益输送行为的措施主要体现在以下方面：

（1）公司制定了《反商业贿赂管理制度》《项目核算管理制度》等内部控制制度，明确要求公司销售人员在日常工作中严格遵守国家法律法规及公司各项规章制度，并对公司员工进行相关培训；

（2）公司与客户和供应商签订合同时，原则上会附加反商业贿赂条款或反商业贿赂协议书，禁止商业贿赂和不正当利益输送等不合规行为；

(3) 公司制定了《报销管理制度》《发票管理办法》《项目核算管理制度》等相关内控制度，尽量避免日常经营过程中可能发生的商业贿赂等不合规行为；对公司员工费用报销、付款管理等规定了相应内部控制和审核程序，确保相关费用报销和付款的交易内容真实性。

2、报告期内，公司不存在商业贿赂、回扣、不正当竞争等违法违规情形

根据对公司主要供应商、客户进行访谈，并通过国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站及公开搜索引擎进行网络核查，获取公司及其董事、监事、高级管理人员银行流水，报告期内公司及其子公司，公司董事、监事、高级管理人员不存在商业贿赂、回扣、不正当竞争等违法违规行为，也不存在因商业贿赂、回扣、不正当竞争等违法违规行为而受到主管行政部门行政处罚的情形。

根据公司注册地市场监督管理局出具的证明，派出所出具的公司董事、监事和高级管理人员无犯罪证明，报告期内公司不存在违反市场监督管理相关法律法规的行政记录，公司董事、监事、高级管理人员不存在刑事处罚记录。

综上所述，报告期内，公司于订单获取过程中不存在商业贿赂、回扣、不正当竞争等违法违规情形。

四、核查程序及结论

(一) 核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师进行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人收入明细表，抽查发行人与系统集成商、终端客户直签两种业务模式下的销售合同，了解系统集成商与终端客户业务的差异情况；

2、取得并查阅发行人收入明细表、报告期内各年审计报告，了解系统集成商与终端客户业务下营业收入、毛利率水平的差异情况；

3、访谈发行人销售部门负责人，核查发行人与系统集成商之间的主要业务合作模式；

4、通过“中国裁判文书网”“中国执行信息公开网”和“人民法院公告网”等网站，核查发行人与系统集成商和终端客户之间是否存在诉讼、纠纷；

5、取得并查阅发行人报告期内招投标项目统计表、中标项目统计表、投标服务费明细表，并通过公开渠道查询相关招投标等采购信息，统计发行人报告期各期的招投标情况；

6、查阅同行业可比公司、政务软件类企业公开披露的招投标项目、中标项目、投标服务费等相关数据，与发行人报告期各期的招投标情况进行比较分析；

7、查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》等相关法律、法规及规范性文件，查阅中央及全国 31 个省、自治区、直辖市政府采购目录及限额标准，取得并查阅公司报告期内重大销售合同、相关招投标文件、中标通知书，核查发行人是否存在应当履行招投标而未履行的情况；

8、取得并查阅公司《反商业贿赂管理制度》《项目核算管理制度》等内部控制制度，核查公司防范商业贿赂等不正当利益输送的情况；

9、取得并查阅公司董事、监事、高级管理人员提供的无犯罪记录证明，同时通过“中国裁判文书网”“中国执行信息公开网”和“人民法院公告网”等网站，核查公司及其董事、监事、高级管理人员是否存在因商业贿赂、回扣及不正当竞争等行为而产生纠纷、被处罚或被立案调查的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人与系统集成商、终端客户两种业务模式下，在合同的权利义务、收入确认、毛利率方面不存在明显差异；在订单获取方式方面，自系统集成商处发行人多以系统集成商内部采购方式和商务谈判方式获取订单；自终端客户处发行人多以《政府采购法》所规定的公开招标、邀请招标、竞争性磋商、商务谈判等方式获取订单；在营业收入占比方面，公司以参与集成商实施的项目为主。发行人已补充披露来源于系统集成商、终端客户的营业收入占比、毛利率水平、订单获取方式等。

2、发行人不属于集成商的外包机构；合同签署均是双方；报告期内发行人与终端客户不存在纠纷、诉讼风险；不存在终端客户指定发行人直接客户采用公司产品的情况。

3、公司目前业务规模相对较小，以参与集成商客户项目收入为主，故招投标方式收入占比相对同行业可比公司较低，具有合理原因，并与各期招投标服务费相匹配。报告期内公司主要订单获取符合招投标、主要客户采购等相关规定，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形。公司招投标与非招投标模式下所获取的订单毛利率虽存在差异，但具有合理原因。

4、报告期内，发行人各期中标率有所波动，但均在 50%以上，相比同行业公司不存在重大差异。公司在订单获取过程中不存在商业贿赂、回扣、不正当竞争等违法违规情形。

二、财务会计信息与管理层分析

问题 5. 政务信息化需求波动对业绩影响及经营业绩下滑风险

根据申请文件及公开信息，（1）报告期内，公司营业收入分别为 7,765.16 万元、10,768.28 万元、13,999.39 万元和 1,092.78 万元，扣非后归母净利润分别为 1,696.44 万元、3,571.35 万元、3,226.31 万元、-370.01 万元。报告期内，营业收入持续增加的主要原因包括政务信息化市场规模不断扩大，公司产品竞争力增强，不断拓展安徽省外市场。（2）2022 年末，发行人存货、合同负债余额均大幅下降，存货余额同比减少 877.75 万元、下降 46.02%，合同负债余额同比减少 4,766.79 万元、下降 86.84%，主要原因：一是以前年度在执行的大型项目陆续在 2022 年完工并验收，二是受宏观环境影响，2022 年下半年各地政务信息化建设项目开展延缓，公司在执行项目有所减少。（3）2023 年 1-6 月，公司经审阅的营业收入为 4,551.53 万元，较上年同期下降 29.61%，扣非后归母净利润为 19.50 万元，较上年同期下降 99.20%。（4）报告期内，公司综合毛利率分别为 56.75%、61.82%、58.36%和 46.32%，明显高于可比公司平均水平，但呈下降趋势。

（1）业绩波动的合理性及下滑风险。请发行人：①量化分析说明公司 2021 年扣非后归母净利润同比增长幅度明显高于营业收入增速的原因，2022 年营业收入同比增长但扣非后归母净利润同比下滑的原因，2023 年第一季度营业收入增长但亏损的原因，报告期内公司业绩变动趋势与政务信息化行业下游市场需求、同行业可比公司是否一致。②详细分析说明公司 2023 年 1-6 月营业收入、扣非后归母净利润大幅下滑的原因，同行业可比公司业绩变动情况及原因，是否存在政务信息化行业下游市场需求萎缩或公司市场份额被抢占的情况，是否属于对持续经营能力构成重大不利影响的情形。③结合问题②说明招股说明书关于期后业绩下滑“主要原因是 2022 年上半年完成了两个实施周期较长的大型项目，该项目金额较大且毛利水平较高，具有一定的特殊性”的披露是否真实、准确。按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《指引第 1 号》）1-11 的要求补充披露期后主要财务信息，针对业绩变化情况、变化原因及可能产生的影响补充进行特别风险提示并完善重大事项提示。④结合各业务区域的党政机关政务信息化领域市场需求变动趋势

(如政府预算、招投标变动、系统建设饱和度等)、市场竞争格局等,分析说明公司是否面临严重的行业发展瓶颈、市场空间是否受限,对发行人持续获取订单的影响,是否存在经营业绩持续下滑的风险,针对性进行量化风险提示及重大事项提示。⑤说明报告期各期末以及目前在手订单数量、金额、已中标但未签订合同数量、金额,各期新签合同数量、金额,目前正在执行的重要合同的起止日期和执行进度,发行人收入、利润是否具有可持续性。结合在手订单、项目验收进度等说明 2023 年全年财务状况和经营成果的预测情况及具体过程、同比增减情况。⑥说明公司综合毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性;进一步区分业务类型,说明与可比公司同类业务毛利率水平及变动趋势是否存在明显差异及原因。说明综合毛利率呈下降趋势的原因,是否存在进一步下滑风险,并视情况进行风险提示。

(2) 与主要客户合作情况。请发行人:①区分数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务三类业务,分别列示各期不同类型的直接客户(集成商客户、终端客户)的数量、收入构成及占比情况,并分析变化原因。按照终端用户的统计口径,补充说明各期前五大客户销售情况,说明销售金额变动原因,与终端用户需求变动是否匹配。②说明 2022 年、2023 年 1-3 月前五大客户变动较大的原因及合理性。各期主要客户的基本情况,是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排。说明客户集中度较高的原因,是否符合行业特征。③拆分说明报告期内前五大客户在合并前的销售情况,包括但不限于与发行人合作的各主体的具体名称、合作历史、合作背景和原因、获得订单的方式(例如招标类型、招标单位)、客户类型、服务内容、销售金额及占比、毛利率、是否直接签订合同、销售收入回款是否来自签订合同方等情况,毛利率是否存在异常,不同客户同类项目定价及毛利率是否存在差异及原因。④说明发行人与主要客户的具体合作模式、合作历史,合同签署周期、执行周期,报告期各期在手订单情况,分析在手订单变动趋势,说明客户是否为一次性采购发行人产品,相关产品的使用周期、系统升级需求以及政策要求等情况。⑤说明国内与公司从事相同或类似业务、规模接近的竞争对手数量或数量级,主要客户向其他同类供应商采购的基本情况、发行人在客户同类供应商中采购占比。⑥结合问题④⑤等分析说明公司与主要客户合作的稳定性及可持续性,是否可持续获取订单,是否存在订单萎缩、影响持

续经营能力的风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、核查范围、核查过程、核查结果及结论。（2）按照《指引第 1 号》1-6 关于对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形、1-15 关于经营业绩大幅下滑的相关规定进行核查，说明核查情况并发表明确意见。

【回复】

一、业绩波动的合理性及下滑风险

（一）量化分析说明公司 2021 年扣非后归母净利润同比增长幅度明显高于营业收入增速的原因，2022 年营业收入同比增长但扣非后归母净利润同比下滑的原因，2023 年第一季度营业收入增长但亏损的原因，报告期内公司业绩变动趋势与政务信息化行业下游市场需求、同行业可比公司是否一致

1、量化分析说明公司 2021 年扣非后归母净利润同比增长幅度明显高于营业收入增速的原因

2020 年和 2021 年，公司经营业绩情况比较如下所示：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	变动情况	
			金额	百分比
营业收入	10,768.28	7,765.16	3,003.12	38.67%
营业成本	4,111.83	3,358.73	753.10	22.42%
毛利润	6,656.45	4,406.43	2,250.02	51.06%
综合毛利率	61.82%	56.75%	5.07%	N/A
销售费用	971.01	584.54	386.47	66.12%
管理费用	1,257.39	815.23	442.15	54.24%
研发费用	1,460.45	1,096.34	364.11	33.21%
财务费用	-54.04	-15.96	-38.09	238.71%
其他收益-增值税即征即退	1,261.13	186.14	1,074.99	577.51%
所得税费用	607.34	227.72	379.62	166.70%
净利润	4,248.24	1,836.42	2,411.82	131.33%
扣除非经常性损益后的净利润	3,571.35	1,696.44	1,874.91	110.52%

2021 年营业收入金额为 10,768.28 万元，较 2020 年增加 3,003.12 万元，上

涨 38.67%；扣除非经常性损益后的净利润 3,571.35 万元，较 2020 年增加 1,874.91 万元，上涨 110.52%，扣除非经常性损益后的净利润增速大于营业收入，主要原因包括如下几方面：

（1）综合毛利率和毛利润

2020 年和 2021 年综合毛利率分别为 56.75%和 61.82%，毛利润分别为 4,406.43 和 6,656.45 万元，2021 年毛利率较 2020 年上涨 5.07 个百分点，毛利润较 2020 年增加 2,250.02 万元，上涨 51.06%。

2020 年度部分主要项目外购第三方产品较多，毛利率偏低，数智一体化平台业务毛利率相对较低。2021 年数智一体化平台业务毛利率和收入占比较 2020 年均有所上涨，毛利率贡献提升，综合毛利率有所上涨。因此，2021 年毛利润增速大于营业收入。

（2）期间费用

2020 年和 2021 年，期间费用分别为 2,480.16 万元和 3,634.80 万元，2021 年期间费用较 2020 年增加 1,154.64 万元，上涨 46.56%，主要原因包括：（1）公司经营规模不断扩大，员工人数增加，员工薪酬增加；（2）公司不断加大业务拓展力度，销售人员差旅费、业务招待费等有所上涨；（3）公司进行股权激励，股份支付费用增加；（4）公司坚持以研发创新作为驱动公司业务发展的核心动力，报告期内公司持续加大研发投入。虽然 2021 年期间费用较 2020 年有大幅增长，但是增速低于毛利润增长速度。

（3）其他收益-增值税即征即退

公司收到的增值税即征即退款与主营业务密切相关，金额可确定且能够持续获得，其体现了公司正常的经营业绩和盈利能力，属于经常性损益。2020 年和 2021 年，公司收到增值税即征即退金额分别为 186.14 万元和 1,261.13 万元，2021 年较 2020 年增加 1,074.99 万元，上涨 577.51%，增速远大于营业收入。

综合以上因素，2021 年扣除非经常性损益后的净利润增速大于营业收入增速。

2、2022 年营业收入同比增长但扣非后归母净利润同比下滑的原因

2021 年和 2022 年，公司经营业绩情况比较如下所示：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	变动情况	
			金额	百分比
营业收入	13,999.39	10,768.28	3,231.11	30.01%
营业成本	5,829.55	4,111.83	1,717.71	41.77%
毛利润	8,169.85	6,656.45	1,513.40	22.74%
综合毛利率	58.36%	61.82%	-3.46%	N/A
销售费用	1,268.42	971.01	297.41	30.63%
管理费用	1,699.28	1,257.39	441.90	35.14%
研发费用	1,734.75	1,460.45	274.29	18.78%
财务费用	-30.41	-54.04	23.63	-43.73%
其他收益-增值税即征即退	311.89	1,261.13	-949.24	-75.27%
净利润	4,417.81	4,248.24	169.57	3.99%
扣除非经常性损益后的净利润	3,226.31	3,571.35	-345.04	-9.66%

2022 年营业收入金额为 13,999.39 万元，较 2021 年增加 3,231.11 万元，上涨 30.01%；扣除非经常性损益后的净利润 3,226.31 万元，较 2021 年减少 345.04 万元，下降 9.66%，营业收入增长而扣除非经常性损益后的净利润下降，主要原因包括如下几方面：

（1）综合毛利率和毛利润

2021 年和 2022 年综合毛利率分别为 61.82%和 58.36%，毛利润分别为 6,656.45 和 8,169.85 万元，2022 年毛利率较 2021 年下降 3.46 个百分点，毛利润较 2021 年增加 1,513.40 万元，上涨 22.74%。

2022 年受中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项目）等项目外购第三方产品较多的影响，数智一体化平台业务毛利率较 2021 年有所下降，毛利率贡献下降，综合毛利率有所下降，因此毛利润增速小于营业收入。

（2）期间费用

2021 年和 2022 年，期间费用分别为 3,634.80 万元和 4,672.03 万元，2022 年期间费用较 2021 年增加 1,037.23 万元，上涨 28.54%，主要原因包括：（1）销售人员和研发人员数量增加，员工薪酬增加；（2）股份支付费用和中介机构费用

增加。因此，2022 年期间费用增速大于毛利润增速。

(3) 其他收益-增值税即征即退

2021 年和 2022 年，公司收到增值税即征即退金额分别为 1,261.13 万元和 311.89 万元，2022 年较 2021 年减少 949.24 万元，下降 75.27%，下降幅度较大。

综合以上因素，2022 年营业收入增长而扣除非经常性损益后的净利润下降。

3、2023 年第一季度营业收入增长但亏损的原因

2022 年 1-3 月和 2023 年 1-3 月，公司经营业绩情况比较如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	变动情况	
			金额	百分比
营业收入	1,092.78	494.73	598.06	120.89%
营业成本	586.61	182.48	404.14	221.47%
毛利润	506.17	312.25	193.92	62.11%
综合毛利率	46.32%	63.12%	-16.80%	N/A
销售费用	249.72	209.41	40.30	19.25%
管理费用	354.82	371.85	-17.03	-4.58%
研发费用	450.46	404.37	46.08	11.40%
财务费用	-18.37	-20.13	1.76	-8.74%
其他收益	70.47	485.12	-414.64	-85.47%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	14.11	137.62	-123.51	-89.75%
净利润	-292.58	22.38	-314.95	-1407.50%
扣除非经常性损益后的净利润	-370.01	-519.21	149.20	-28.74%

2023 年 1-3 月营业收入金额为 1,092.78 万元，较 2022 年 1-3 月增加 598.06 万元，上涨 120.89%；净利润-292.58 万元，较 2022 年 1-3 月减少 314.95 万元，营业收入增长而出现亏损，主要原因包括如下几方面：

(1) 综合毛利率和毛利润

2022 年 1-3 月和 2023 年 1-3 月综合毛利率分别为 63.12%和 46.32%，毛利润分别为 312.25 和 506.17 万元，2023 年 1-3 月毛利率较 2022 年 1-3 月下降 16.80 个百分点，毛利润较 2022 年 1-3 月增加 193.92 万元，上涨 62.11%。

2023 年 1-3 月完工并验收的项目包含第三方产品较多,部分项目实施地点在新疆,2022 年下半年受宏观环境影响,员工及差旅等支出较多,相关项目整体毛利率偏低,因此 2023 年 1-3 月综合毛利率有所下降,毛利润增速小于营业收入。

(2) 期间费用

2022 年 1-3 月和 2023 年 1-3 月,期间费用金额分别为 965.51 万元和 1,036.63 万元,2023 年 1-3 月期间费用较 2022 年 1-3 月增加 71.12 万元,上涨 7.37%,金额相对稳定,增速小于营业收入。

(3) 其他收益

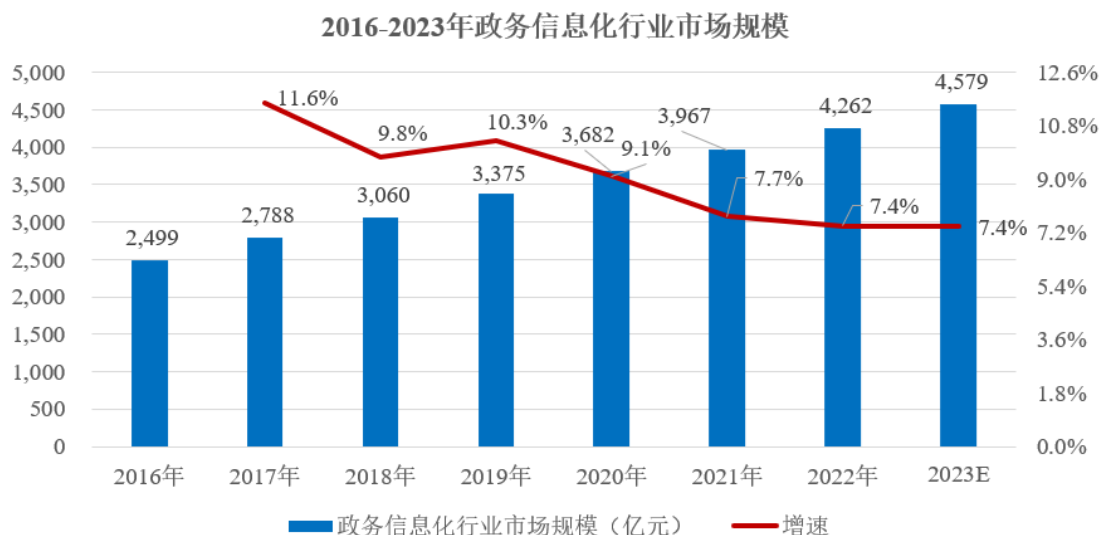
2022 年 1-3 月和 2023 年 1-3 月,其他收益金额分别为 485.12 万元和 70.47 万元,其他收益主要为政府补助,2023 年 1-3 月收到政府补助金额较 2022 年 1-3 月减少 414.64 万元,下降 85.47%。剔除其他收益的影响后,2022 年 1-3 月和 2023 年 1-3 月利润总额分别为-457.59 万元和-455.18 万元,均为亏损且相对稳定。

综合以上因素,2023 年 1-3 月营业收入增长而出现亏损。

4、报告期内公司业绩变动趋势与政务信息化行业下游市场需求、同行业可比公司是否一致

(1) 报告期内公司业绩变动趋势与政务信息化行业下游市场需求是否一致

随着互联网大数据及软件平台的不断发展,近年来我国电子政务应用进一步深化,统一完整的国家电子政务网络基本形成,基础信息资源共享体系初步建立。我国政务信息化市场规模持续增长,根据中商产业研究院数据,预计 2023 年我国政务信息化市场规模将达 4,579 亿元,2016-2023 年复合增长率可达 9.0%,高于同期 GDP 增速。根据前瞻产业研究院数据,未来政务信息化建设将继续深化,预计 2026 年政务信息化规模将超过 6,000 亿元,据此测算 2023-2026 年我国政务信息化市场规模复合增长率仍可达 9.1%。



资料来源：中商产业研究院

公司规模相对较小，且目前处于快速发展阶段，2020 年至 2022 年公司营业收入快速增长，变动趋势与政务信息化行业市场规模一致。

（2）报告期内公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致

报告期内，同行业上市公司经营业绩如下所示：

单位：万元

公司名称	项目	2023年 1-9月	2023年 1-3月	2022 年	2021 年	2020 年
新点软件	营业收入	137,802.11	34,556.74	282,426.75	279,443.86	212,408.67
	净利润	-8,894.05	-8,635.55	57,305.66	50,410.35	41,028.88
天亿马	营业收入	17,551.99	4,920.47	43,921.75	46,712.92	36,689.69
	净利润	-588.71	-335.53	3,956.09	5,562.90	5,431.86
山大地纬	营业收入	30,228.44	10,196.59	45,390.91	63,750.99	49,544.24
	净利润	3,119.96	1,415.02	6,191.25	10,310.01	9,120.81
科创信息	营业收入	22,331.29	3,039.79	53,753.26	49,677.80	43,559.91
	净利润	-1,016.67	-2,108.35	2,378.43	3,837.37	3,220.37
发行人	营业收入	6,792.81	1,092.78	13,999.39	10,768.28	7,765.16
	净利润	506.83	-292.58	4,417.81	4,248.24	1,836.42

报告期内，公司经营业绩变动趋势与同行业上市公司新点软件、科创信息基本保持一致。天亿马和山大地纬 2022 年营业收入有所下滑，主要系其业务分别集中于华南和山东地区，受宏观环境影响，部分项目执行和交付进度有所滞后。

由于政务信息化领域的终端客户主要为政府机关及事业单位等，受政府预算

管理及执行政府采购流程的影响，项目验收工作主要集中在下半年特别是第四季度，导致较多项目集中在下半年进行验收，因此同行业公司的经营业绩具有明显的季节性。2023 年 1-3 月和 2023 年 1-9 月，公司经营业绩变动趋势与新点软件、天亿马、科创信息等基本一致。2023 年 1-3 月和 2023 年 1-9 月，山大地纬经营业绩较上年同期大幅增长，主要系项目执行和交付进度加快所致。

综上，报告期内公司业绩变动趋势与政务信息化行业下游市场需求、同行业可比公司保持一致。

（二）详细分析说明公司 2023 年 1-6 月营业收入、扣非后归母净利润大幅下滑的原因，同行业可比公司业绩变动情况及原因，是否存在政务信息化行业下游市场需求萎缩或公司市场份额被抢占的情况，是否属于对持续经营能力构成重大不利影响的情形

1、详细分析说明公司 2023 年 1-6 月营业收入、扣非后归母净利润大幅下滑的原因

2022 年 1-6 月和 2023 年 1-6 月公司经营主要情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动情况	
			金额	百分比
营业收入	4,551.53	6,466.33	-1,914.80	-29.61%
营业成本	2,378.45	1,537.93	840.52	54.65%
毛利润	2,173.08	4,928.40	-2,755.32	-55.91%
综合毛利率	47.74%	76.22%	-28.47%	N/A
销售费用	626.93	609.49	17.44	2.86%
管理费用	736.60	844.19	-107.59	-12.74%
研发费用	918.85	845.77	73.08	8.64%
财务费用	-28.19	-27.58	-0.61	2.21%
其他收益	294.06	692.09	-398.04	-57.51%
其他收益-增值税即征即退	192.20	196.96	-4.76	-2.42%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-156.93	66.61	-223.54	-335.62%
净利润	233.90	3,049.48	-2,815.59	-92.33%
扣除非经常性损益后的净利润	19.50	2,428.27	-2,408.76	-99.20%

注：上述数据未经审计

(1) 营业收入

2022 年 1-6 月和 2023 年 1-6 月，公司完工并验收的前五名项目如下所示：

① 2022 年 1-6 月

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
项目 A	2,743.36	0.87	304.44	116.84	422.15	84.61%
航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	2,646.02	250.00	233.84	47.59	531.43	79.92%
合肥学院智能软件工程研发中心项目	197.32	153.96	6.48	0.11	160.55	18.64%
云上贵州大数据产业发展有限公司（贵州省政协提案大数据项目）	142.41	-	28.25	11.74	39.99	71.92%
科大国创云网（合肥市城乡建设局等项目）	137.96	0.52	56.11	0.60	57.23	58.52%
合计	5,867.07	405.36	629.12	176.87	1,211.35	

② 2023 年 1-6 月

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
山西云时代（山西政协项目）	567.75	17.86	132.52	49.48	199.86	64.80%
安徽卷云信息舒城职业学校项目	264.01	198.44	4.29	1.05	203.79	22.81%
西藏高驰信息安全技术第五届藏博会项目	232.07	68.36	16.06	18.81	103.23	55.52%
安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）	199.15	185.08	-	-	185.08	7.06%
安徽化工学校虚拟现实融合创新实训基地项目	193.37	123.74	5.21	0.47	129.42	33.07%
合计	1,456.36	593.49	158.07	69.81	821.37	

2023 年 1-6 月，公司营业收入金额为 4,551.53 万元，较 2022 年 1-6 月减少 1,914.80 万元，下降 29.61%，主要系 2022 年 1-6 月公司以前年度开工的两个大型项目陆续完工并通过验收，主要为项目 A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目），项目收入金额分别为 2,743.36 万元和 2,646.02 万元；而受 2022 年下半年宏观环境影响，各地政府信息化建设项目开展有所滞后，2023 年公司完工并通过验收的项目以中小型项目为主，因此 2023 年 1-6 月营业收入有

所下滑。扣除两个大型项目的影响后，2022 年 1-6 月营业收入金额为 1,519.43 万元，2023 年 1-6 月营业收入金额较上年同期有所增加。

(2) 净利润

由前述数据可知，2023 年 1-6 月扣除非经常性损益后的净利润为 19.50 万元，较上年同期减少 2,408.76 万元，下降 99.20%，主要系 2023 年 1-6 月营业收入和毛利率均有所下降所致。2023 年 1-6 月，公司营业收入金额为 4,551.53 万元，较 2022 年 1-6 月减少 1,914.80 万元，下降 29.61%。2023 年 1-6 月综合毛利率为 47.74%，较 2022 年 1-6 月下降 28.48 个百分点。

2022 年 1-6 月公司完工并通过验收的两个大型项目，项目 A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目），项目收入金额分别为 2,743.36 万元和 2,646.02 万元，毛利率分别为 84.61%和 79.92%，两个项目对当期利润贡献为 4,435.80 万元。而 2023 年 1-6 月，公司完工并通过验收的项目以中小型项目为主，且其中包含第三方采购的硬件设备等较多，整体毛利率相对偏低，对利润贡献有所减少。

综上，公司 2023 年 1-6 月营业收入、扣非后归母净利润大幅下滑具有合理性。

2、同行业可比公司业绩变动情况及原因，是否存在政务信息化行业下游市场需求萎缩或公司市场份额被抢占的情况，是否属于对持续经营能力构成重大不利影响的情形

(1) 同行业可比公司业绩变动情况及原因

2022 年 1-6 月和 2023 年 1-6 月同行业上市公司业绩情况如下所示：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动情况	
				变动金额	百分比
新点软件	营业收入	91,182.51	99,461.15	-8,278.64	-8.32%
	净利润	-8,449.03	8,570.78	-17,019.81	-198.58%
天亿马	营业收入	11,007.97	13,523.86	-2,515.89	-18.60%
	净利润	12.37	226.20	-213.83	-94.53%
山大地纬	营业收入	20,180.63	9,578.40	10,602.23	110.69%

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动情况	
				变动金额	百分比
	净利润	2,020.19	-1,285.96	3,306.15	-257.10%
科创信息	营业收入	13,799.18	13,853.49	-54.31	-0.39%
	净利润	-1,851.90	-1,415.64	-436.26	30.82%
发行人	营业收入	4,551.53	6,466.33	-1,914.80	-29.61%
	净利润	233.90	3,049.48	-2,815.59	-92.33%

数据来源：wind

2023 年 1-6 月，新点软件、天亿马和科创信息经营业绩均较上年有不同程度下降。新点软件业绩较上年同期出现大幅下降，主要系项目验收进度不达预期，政府开标数同比减少以及项目毛利率有所下降所致。山大地纬经营业绩较上年大幅增长，主要系山大地纬加强项目交付管理，项目执行及交付进度提升，主营业务收入大幅提升，合同毛利亦不断增加。

公司 2023 年 1-6 月业绩变动趋势与同行业公司新点软件、天亿马、科创信息基本一致，不存在重大异常。

(2) 是否存在政务信息化行业下游市场需求萎缩或公司市场份额被抢占的情况，是否属于对持续经营能力构成重大不利影响的情形

政务信息化行业下游市场情况参见本回复问题 2 之“一、补充说明公司实际从事的业务在新疆、安徽两地的市场容量、竞争状况以及可预见的发展趋势，同区域竞争对手基本情况，公司在获取直接客户、终端客户方面的优势”相关内容。

由上述分析可知，政务信息化行业下游市场需求不存在萎缩的情形。公司在安徽和新疆区域的份额没有重大变化，并且积极开拓其他省份市场，例如西藏等的确，不存在市场份额被抢占的情形。

公司主要利润来源之一的数智一体化平台业务以项目验收为收入确认时点，而政府部门的政务信息化项目的验收流程受宏观环境、政府安排等多重因素影响，并且一般情况下，政府部门在下半年出具相关验收文件，因此该行业的主营业务收入具有一定的季节性，且以下半年占比较高，净利润随之存在波动性。

综上，行业下游市场预计将稳健增长，且公司在主要市场的份额相对稳定，不属于对持续经营能力构成重大不利影响的情形。

（三）结合问题②说明招股说明书关于期后业绩下滑“主要原因是 2022 年上半年完成了两个实施周期较长的大型项目，该项目金额较大且毛利水平较高，具有一定的特殊性”的披露是否真实、准确。按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《指引第 1 号》）1-11 的要求补充披露期后主要财务信息，针对业绩变化情况、变化原因及可能产生的影响补充进行特别风险提示并完善重大事项提示

1、结合问题②说明招股说明书关于期后业绩下滑“主要原因是 2022 年上半年完成了两个实施周期较长的大型项目，该项目金额较大且毛利水平较高，具有一定的特殊性”的披露是否真实、准确

2022 年 1-6 月和 2023 年 1-6 月，公司完工并通过验收的前五大项目如下所示：

1、2022 年 1-6 月

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
项目 A	2,743.36	0.87	304.44	116.84	422.15	84.61%
航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	2,646.02	250.00	233.84	47.59	531.43	79.92%
合肥学院智能软件工程研发中心项目	197.32	153.96	6.48	0.11	160.55	18.64%
云上贵州大数据产业发展有限公司（贵州省政协提案大数据项目）	142.41	-	28.25	11.74	39.99	71.92%
科大国创云网（合肥市城乡建设局等项目）	137.96	0.52	56.11	0.60	57.23	58.52%
合计	5,867.07	405.36	629.12	176.87	1,211.35	

2、2023 年 1-6 月

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
山西云时代（山西政协项目）	567.75	17.86	132.52	49.48	199.86	64.80%
安徽卷云信息舒城职业学校项目	264.01	198.44	4.29	1.05	203.79	22.81%
西藏高驰信息安全技术第五届藏博会项目	232.07	68.36	16.06	18.81	103.23	55.52%
安徽省审计厅（存储设备、	199.15	185.08	-	-	185.08	7.06%

项目名称	收入 (万元)	成本（万元）				毛利率
		第三方采购	员工薪酬	其他	合计	
安全设备、分析室设备采购)						
安徽化工学校虚拟现实融合创新实训基地项目	193.37	123.74	5.21	0.47	129.42	33.07%
合计	1,456.36	593.49	158.07	69.81	821.37	

由上表可知，2023 年 1-6 月公司营业收入和净利润均较上年同期出现下滑，主要系 2022 年 1-6 月公司以前年度开工的两个大型项目陆续完工并通过验收，项目 A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）的项目收入金额分别为 2,743.36 万元和 2,646.02 万元，毛利率分别为 84.61%和 79.92%，两个项目对当期利润贡献为 4,435.80 万元。而受 2022 年下半年宏观环境的影响，政府信息化建设项目开展有所滞后，因此 2023 年 1-6 月公司完成并通过验收的项目以中小型项目为主，且包含硬件设备等较多，项目收入和毛利率情况均较上年同期有所下降，业绩出现一定程度的下滑。

下游政务信息化行业终端的政府部门客户一般在年末决算，并在年末才出具相关验收文件，因此公司营业收入具有一定的季节性，且以下半年居多，上半年营业收入和净利润水平一般相对较低。而项目 A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）于 2020 年签署合同，项目规模大，执行周期长，2022 年根据项目进度以及集成商的整体安排于上半年完成验收，因此相对常规年份具有一定的特殊性，导致 2022 年 1-6 月公司经营业绩较好。若剔除两个大型项目的影响，2023 年 1-6 月经营业绩较上年同期有所增长。

综上，招股说明书关于期后业绩下滑的主要原因披露真实、准确。

2、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《指引第 1 号》）1-11 的要求补充披露期后主要财务信息，针对业绩变化情况、变化原因及可能产生的影响补充进行特别风险提示并完善重大事项提示

发行人依据《指引第 1 号》1-11 的相关要求在招股说明书之“重大事项提示”之“六、财务报告审计截止日后的主要经营状况”补充披露期后主要财务信息如下：

“公司预计 2023 年度主要财务信息如下：

经初步测算，公司预计 2023 年度营业收入约为 13,948.31 万元，同比下降 0.36%，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润预计约为 3,088.31 万元，同比下降 4.28%。上述预计较为中性，考虑到公司实际经营可能存在波动，将上述预计数按上下波动幅度 5% 测算，2023 年归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润预计约 2,933.90 万元至 3,242.73 万元之间，同比变动幅度在 -9.06% 至 0.51% 之间。

上述 2023 年度业绩预计数为公司初步测算的结果，未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测及业绩承诺。

自财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，未新增对未来经营可能产生重大不利影响的其他因素。

”

针对业绩变化情况、变化原因及可能产生的影响，发行人在招股说明书之“重大事项提示”之“五、特别风险提示”补充披露特别风险如下所示：

“（十二）经营业绩波动的风险

2023 年 1-9 月，公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 6,792.81 万元和 235.37 万元，较上年同期分别下降 15.97%、89.46%，主要原因包括：（1）2022 年下半年受宏观经济影响，各地政府信息化建设项目招投标等流程开展相对滞后，2023 年 1-9 月公司完工并通过验收的项目主要以中小型项目为主；而 2022 年 1-9 月公司两个大型项目通过验收：项目 A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目），项目收入金额分别为 2,743.36 万元和 2,646.02 万元，因此 2023 年 1-9 月收入有所下降；（2）2023 年 1-9 月综合毛利率为 52.40%，较上年同期下降 19.46 个百分点，2023 年 1-9 月完工并通过验收的项目中包含第三方硬件设备等较多，项目整体毛利率低于上年同期。

综上，公司经营业绩出现波动，未来受各业务区域的党政机关政务信息化领域市场需求变动、行业竞争加剧、客户招投标和验收流程变化、项目成本结构变化等因素综合影响，存在公司未来经营业绩指标（包括但不限于营业利润、

净利润)波动的风险。

”

(四)结合各业务区域的党政机关政务信息化领域市场需求变动趋势(如政府预算、招投标变动、系统建设饱和度等)、市场竞争格局等,分析说明公司是否面临严重的行业发展瓶颈、市场空间是否受限,对发行人持续获取订单的影响,是否存在经营业绩持续下滑的风险,针对性进行量化风险提示及重大事项提示。

1、各业务区域的党政机关政务信息化领域市场需求变动趋势(如政府预算、招投标变动、系统建设饱和度等)、市场竞争格局等

随着互联网大数据及软件平台的不断发展,近年来我国电子政务应用进一步深化,统一完整的国家电子政务网络基本形成,基础信息资源共享体系初步建立。我国政务信息化市场规模持续增长,根据中商产业研究院数据,预计2023年我国政务信息化市场规模将达4,579亿元,2016-2023年复合增长率可达9.0%,高于同期GDP增速。根据前瞻产业研究院数据,未来政务信息化建设将继续深化,预计2026年政务信息化规模将超过6,000亿元,据此测算2023-2026年我国政务信息化市场规模复合增长率仍可达9.1%。

我国数字政府建设自2019年首次提出以来,规划已展望至2035年,目前正处于起始阶段。在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下,以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设领域并加以有效整合,我国政务信息化行业的市场容量将持续扩张。大概每隔3年左右的时间,政务信息化平台就进入到必要性的升级阶段,确保平台整体搭建,符合国家政策和业务实际需求两个大方向。因此,我国政务信息化的系统建设饱和度并不高,政府预算、招投标等将随着政务信息化行业的市场容量增加而增加。

参见本回复“问题2”之“一”之“(一)”所述,2020-2022年公司在安徽、新疆的市场占有率均在0.5%-2.5%左右,占比不高,主要原因是公司主要从事党委、人大、政府和政协领域的政务信息化建设,从事领域相对较细分,而政府信息化范围广泛,包括党政、工商、财政、税务、人社、住建、交通、应急、城管等多个领域。

同时,报告期内,公司以安徽、新疆为支点,产品和服务已覆盖全国约20

个省份，包括山西、广西、江西等发展中地区以及江苏、广东等发达地区，在全国市场布局已取得一定成效，虽然目前安徽、新疆以外地区的收入规模和占比仍不高，但未来有较大的发展空间。

2、公司是否面临严重的行业发展瓶颈、市场空间是否受限，对发行人持续获取订单的影响

如上一小问所述，根据前瞻产业研究院数据，未来政务信息化建设将继续深化，预计 2026 年我国政务信息化规模将超过 6,000 亿元，据此测算 2023-2026 年我国政务信息化市场规模复合增长率仍可达 9.1%。

我国数字政府建设自 2019 年首次提出以来，规划已展望至 2035 年，目前正处于起始阶段。在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下，以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设领域并加以有效整合，我国政务信息化行业的市场容量将持续扩张。公司并未面临严重的行业发展瓶颈、市场空间并未受限。在政务信息化行业整体向好的大背景下，发行人预计将持续获取订单。截至 2023 年 11 月末，公司在手待执行订单金额（含已签订待执行合同+基本确定合作意向而尚未签订的合同）约 22,833.13 万元，其中可于 2023 年度验收完成的合同金额约 7,768.49 万元。

3、是否存在经营业绩持续下滑的风险，针对性进行量化风险提示及重大事项提示

公司营业收入具有一定的季节性因素，一般四季度收入占比较高。2023 年 1-9 月，公司收入、利润指标同比下降较多，主要是由于 2022 年 1-9 月公司在新疆地区的两个大型项目完工并通过验收，相关项目毛利率水平较高，具有一定的特殊性。目前公司销售情况与在手订单情况稳中向好，公司主要产品应用的下游行业需求不断增长，公司经营稳定，目前正积极拓展新客户，不存在经营业绩持续下滑的风险。

同时，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”、“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露风险，具体如下：

“经营业绩波动的风险

2023 年 1-9 月，公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的

净利润分别为 6,792.81 万元和 235.37 万元，较上年同期分别下降 15.97%、89.46%，主要原因包括：（1）2022 年下半年受宏观经济影响，各地政府信息化建设项目招投标等流程开展相对滞后，2023 年 1-9 月公司完工并通过验收的项目主要以中小型项目为主；而 2022 年 1-9 月公司两个大型项目通过验收：项目 A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目），项目收入金额分别为 2,743.36 万元和 2,646.02 万元，因此 2023 年 1-9 月收入有所下降；（2）2023 年 1-9 月综合毛利率为 52.40%，较上年同期下降 19.46 个百分点，2023 年 1-9 月完工并通过验收的项目中包含第三方硬件设备等较多，项目整体毛利率低于上年同期。

综上，公司经营业绩出现波动，未来受各业务区域的党政机关政务信息化领域市场需求变动、行业竞争加剧、客户招投标和验收流程变化、项目成本结构变化等因素综合影响，存在公司未来经营业绩指标（包括但不限于营业利润、净利润）波动的风险。”

（五）说明报告期各期末以及目前在手订单数量、金额、已中标但未签订合同数量、金额，各期新签合同数量、金额，目前正在执行的重要合同的起止日期和执行进度，发行人收入、利润是否具有可持续性。结合在手订单、项目验收进度等说明 2023 年全年财务状况和经营成果的预测情况及具体过程、同比增减情况。

1、说明报告期各期末以及目前在手订单数量、金额、已中标但未签订合同数量、金额，各期新签合同数量、金额，目前正在执行的重要合同的起止日期和执行进度，发行人收入、利润是否具有可持续性

报告期各期末在手待执行订单情况：

单位：万元、个

在手待执行 订单	2023 年 11 月 30 日		2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
已签订待完工合同	2,608.90	126	1,358.80	99	2,339.58	98	12,468.15	65	11,943.25	32
基本确定合作意向而尚未签订的合同	20,224.23	137	21,437.73	167	12,782.20	288	6,514.75	204	12,350.12	185
合计	22,833.13	263	22,796.53	266	15,121.78	386	18,982.90	269	24,293.37	217

注 1：由于合同签订前需要经历客户意向交流、客户需求分析、初步方案设计等多阶段，耗费时间较长，为保持口径一致，2020 年末、2021 年末和 2022 年末“基本确定合作意向而尚未签订的合同”取自“次年实际签订的合同”。2023 年 9 月末、2023 年 11 月末“基本确定合作意向而尚未签订的合同”取“预计 2024 年末前可实际签订的合同”。

注 2：2022 年末、2023 年 9 月末和 2023 年 11 月末的已签订待完工合同中，运维与技术服务合同数量较多，该类业务一般单笔合同金额不高。

报告期各期新签合同情况：

单位：万元、个

在手订单	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
新签合同	5,710.07	197	6,514.75	204	12,350.12	185	20,543.10	151
合计	5,710.07	197	6,514.75	204	12,350.12	185	20,543.10	151

2020 年公司新签合同金额较高，2020 年末在手待执行订单金额较高，主要原因是 2020 年是十三五规划最后一年，各级地方政府以及政府各部门需要完成十三五规划的政务信息化建设预算，落实相关政务信息化建设项目的合同签订。

2021 年、2022 年，新签合同金额降低，主要原因一是由于宏观因素影响，政府主要精力未用于政务信息化建设；主要原因二是 2021 年、2022 年为十四五规划开端，不少政务信息化建设尚处于筹备阶段。

随着政府办公恢复，2023 年以来政府相关项目建设已逐渐启动，2023 年 1-9 月新签合同金额较高。截至 2023 年 11 月末，公司在手待执行订单金额（含已签订待执行合同+基本确定合作意向而尚未签订的合同）约 22,833.13 万元，其中可于 2023 年度验收完成的合同金额约 7,768.49 万元。

截至 2023 年 11 月末，公司在手待执行订单（含已签订待执行合同+基本确定合作意向而尚未签订的合同）的前十大合同基本情况：

序号	项目名称	金额/预计金额 (万元)	预计验收时间
1	某省级内网建设项目	3,000.00	2024 年
2	某省智慧人大项目	2,000.00	2024 年
3	某省级系统集成项目	2,000.00	2024 年
4	某省级贯彻落实督办平台项目	1,000.00	2023 年
5	某市文旅局项目	500.00	2024 年
6	某区智慧政协项目	500.00	2024 年
7	某省政协二期项目	500.00	2024 年

序号	项目名称	金额/预计金额 (万元)	预计验收时间
8	某州党办深化应用项目	450.00	2024 年
9	农业农村局大数据项目	380.00	2023 年
10	某省文旅厅智慧文旅项目	360.00	2024 年

综合来看，我国数字政府建设自 2019 年首次提出以来，规划已展望至 2035 年，目前正处于起始阶段。在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下，以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设领域并加以有效整合，我国政务信息化行业的市场容量将持续扩张。结合在手订单、项目验收进度等情况，公司预计 2023 年可实现收入 13,948.31 万元，扣非后归母净利润 3,088.31 万元。公司收入、利润具有可持续性。

2、结合在手订单、项目验收进度等说明 2023 年全年财务状况和经营成果的预测情况及具体过程、同比增减情况

（1）在手订单、项目验收进度

截至 2023 年 11 月末，公司在手待执行订单金额（含已签订待执行合同+基本确定合作意向而尚未签订的合同）约 22,833.13 万元，其中可于 2023 年度验收完成的合同金额约 7,768.49 万元。结合在手订单、项目验收进度等情况，公司预计 2023 年可实现收入 13,948.31 万元，扣非后归母净利润 3,088.31 万元。

（2）2023 年全年财务状况和经营成果的预测情况及具体过程、同比增减情况

①2023 年全年财务状况和经营成果预计同比增减情况

经测算，公司 2023 年全年预计可实现营业收入 13,948.31 万元，同比变化为 -0.36%；扣非后归属于母公司股东净利润为 3,088.31 万元，同比变化为 -4.28%。

2023 年全年财务状况和经营成果预计同比增减情况如下：

项目	2023 年度（预计）	2022 年度	变动比例
营业收入	13,948.31	13,999.39	-0.36%
毛利率	58.81%	58.36%	0.76%
净利润	3,617.04	4,417.81	-18.13%
扣非后归属于母公司 股东净利润	3,088.31	3,226.31	-4.28%

②2023 年全年财务状况和经营成果的预测情况及具体过程

公司通过与客户进行预沟通,并结合 2023 年 1-9 月的销售情况、在手订单、项目验收进度等情况,按业务类别及客户预计 2023 年全年销售情况。公司对各类业务 2023 年销售情况进行中性预计的具体情况如下:

单位:万元

项目	2023 年 1-9 月	2023 年 10-12 月预计	2023 年预计
数智一体化平台	5,880.13	6,392.10	12,274.75
货物销售	449.44	628.05	1,077.50
运维及技术服务	444.76	129.90	572.14
其他业务收入	18.47	5.46	23.93
合计	6,792.81	7,155.51	13,948.31
占全年比例	48.70%	51.30%	100.00%

各项指标预计依据:

项目	预计方法
营业收入	通过与客户进行预沟通,根据在手订单、项目验收进度等情况测算
毛利额	依据公司各类业务 2020-2022 年的毛利率平均值、2023 年前三季度的毛利率测算
税金及附加	依据公司 2020-2022 年的税金及附加占营业收入平均值测算
销售费用	依据公司 2020-2022 年的销售费用率平均值测算
管理费用	依据公司 2020-2022 年的管理费用率平均值测算
研发费用	依据公司 2020-2022 年的研发费用率平均值测算
财务费用	依据公司 2020-2022 年的财务费用率平均值测算
所得税	考虑研发投入的加计扣除后,按 15%的所得税率测算

2023 年四季度,公司预计实现营业收入 7,155.51 万元。公司基于各类业务 2020-2022 年的毛利率平均值、2023 年前三季度的毛利率预计 2023 年全年各类业务的毛利率,同时,由于营业收入存在季节性,公司基于 2020-2022 年的各类费用率预计 2023 年各类费用情况。经预计,公司 2023 年营业收入为 13,948.31 万元,2023 年归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为 3,088.31 万元。据此预计结果,公司 2023 年收入将同比变化-0.36%,归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润将同比变化-4.28%。

上述预计数较为中性,但考虑到公司实际经营可能存在波动,将上述预计数按上下波动幅度 5%测算,2023 年营业收入预计约为 13,250.90 万元至 14,645.73

万元之间，同比变化幅度在-5.35%至 4.62%之间；2023 年扣非后归母净利润预计约为 2,933.90 万元至 3,242.73 万元之间，同比变化幅度在-9.06%至 0.51%之间。

（六）说明公司综合毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性；进一步区分业务类型，说明与可比公司同类业务毛利率水平及变动趋势是否存在明显差异及原因。说明综合毛利率呈下降趋势的原因，是否存在进一步下滑风险，并视情况进行风险提示

1、说明公司综合毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性；进一步区分业务类型，说明与可比公司同类业务毛利率水平及变动趋势是否存在明显差异及原因

1、综合毛利率

报告期内，同行业可比公司综合毛利率如下所示：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科创信息	34.33%	30.17%	30.39%	32.49%
山大地纬	53.54%	57.40%	48.03%	55.37%
天亿马	16.42%	22.53%	25.19%	30.28%
新点软件	63.03%	66.00%	65.95%	68.53%
商信政通	52.40%	58.36%	61.82%	56.75%

数据来源：wind

报告期内，公司所属行业为软件和信息技术服务业，与公司业务具有可比性的公司主要包括科创信息、山大地纬、天亿马、新点软件等。报告期内，公司综合毛利率分别为 56.75%、61.82%、58.36%和 52.40%，高于科创信息、天亿马，与新点软件和山大地纬相近。

公司主要推广相对标准化的产品，软件产品成熟度高，逐步构建协同共生的产品生态，因此项目实施人员投入相对较少，并且产品稳定性好，客户满意度高，因此毛利率处于较高水平。天亿马主营业务中硬件设备销售收入占比在 50%左右，且其毛利率在 10%左右，因此综合毛利率相对较低。科创信息的系统集成类业务相对较多，其成本构成中材料成本占比较高，综合毛利相对较低。因此由于业务收入结构、成本结构不同，导致同行业上市公司毛利率有差异。

综合来看，公司综合毛利率处于行业内合理水平。

2、分业务类型毛利率

（1）数智一体化平台

报告期内，软件产品类业务的毛利率比较情况如下：

项目	披露业务类型	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科创信息	数字政府	未披露	28.85%	29.64%	37.07%
山大地纬	产品化软件	未披露	96.54%	92.77%	93.72%
天亿马	智慧政务/软件开发及技术服务	未披露	30.83%	27.11%	61.29%
新点软件	智慧政务	未披露	60.31%	70.60%	75.44%
商信政通	数智一体化平台	55.51%	71.42%	74.56%	70.52%

数据来源：年度报告、招股说明书，天亿马 2020 年度仅披露了软件开发及技术服务等业务类型的毛利率

根据可比上市公司披露的政务及软件产品类业务，除科创信息和天亿马外，其他可比公司毛利率均处于较高水平。科创信息的年度报告中仅按照数字政府和智慧企业分类进行了披露，由其主营业务成本可见，其集成类业务占比相对较高，拉低整体毛利率。天亿马 2021 年和 2022 年披露的智慧政务中包含较多信息系统集成类业务，整体毛利率相对较低。

公司数智一体化平台业务毛利率与新点软件无重大差异。山大地纬产品化软件毛利率较高，主要系产品化软件已完成开发，可直接对外销售，其成本主要为外购加密卡和 U-key 等硬件，成本较低，因此该类业务的毛利率较高。

（2）货物销售

报告期内，货物销售的毛利率比较情况如下：

项目	披露业务类型	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科创信息	未单独披露货物销售	未披露	不适用	不适用	不适用
山大地纬	硬件及系统集成	未披露	不适用	不适用	不适用
天亿马	信息设备销售/硬件销售	未披露	7.42%	9.53%	10.05%
新点软件	未单独披露货物销售	未披露	不适用	不适用	不适用
商信政通	货物销售	14.06%	3.73%	4.59%	4.42%

数据来源：年度报告、招股说明书，科创信息和新点软件的年度报告中未单独披露货物销售毛利率情况

公司货物销售业务毛利率低于天亿马、山大地纬。公司货物销售业务主要是根据客户需求，销售各种服务器、计算机等，相关产品基本为从第三方采购，并

直接销售给客户，因此整体毛利率偏低。

山大地纬相关业务披露类型为硬件及系统集成，该业务不仅是销售硬件产品，还会集成其软件相关产品，作为一个整体对外销售，因此毛利率相对较高，与公司的货物销售业务类型不同。

天亿马的信息设备销售\硬件销售毛利率相对较高，主要系天亿马存在销售通用性较差的设备，包含较多的定制化需求，毛利率偏高。

（3）运维及技术服务

报告期内，运维及技术服务的毛利率比较情况如下：

项目	披露业务类型	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科创信息	未单独披露运维服务	未披露	不适用	不适用	不适用
山大地纬	运维及技术服务	未披露	66.56%	51.46%	64.93%
天亿马	信息系统运维服务	未披露	未单独披露	未单独披露	54.13%
新点软件	维护服务	未披露	未单独披露	64.31%	67.59%
商信政通	运维及技术服务	49.22%	33.41%	48.03%	35.33%

数据来源：年度报告、招股说明书，科创信息的年度报告、天亿马年度报告中未单独披露运维服务毛利率情况

根据可比上市公司披露的运维及技术服务类业务，除科创信息外，其他可比公司毛利率均处于较高水平。

公司运维及技术服务业务毛利率低于新点软件、天亿马、山大地纬。运维服务由于项目实际故障发生的不稳定性，以及受不同项目需求的差异影响，各类项目成本均会存在波动，因此一般情况下，运维及技术服务的毛利率会有所波动，并且公司为了给终端用户提供更好的服务，一般驻派人员更为充足，员工成本支出较高，毛利率相对偏低，公司毛利率低于同行业具有合理性。

综上，公司综合毛利率高于同行业平均水平具有合理性；区分业务类型，部分业务与可比公司同类业务毛利率相近，运维及技术服务毛利率存在差异具有合理性。

2、说明综合毛利率呈下降趋势的原因，是否存在进一步下滑风险，并视情况进行风险提示

报告期内，公司综合毛利率分别为 56.75%、61.82%、58.36%和 52.40%，呈

现一定的波动性，主要系各个客户需求存在差异，项目中包含硬件设备等的比例存在一定的波动，项目成本及毛利率随之波动。

报告期内，公司主营业务收入和主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
主营业务收入	6,774.34	13,977.55	10,746.44	7,746.14
主营业务成本	3,228.00	5,822.12	4,104.41	3,351.31
其中：外购产品及服务	1,403.36	3,530.29	2,658.85	2,513.67
员工薪酬	1,601.35	1,862.25	1,254.60	669.53
其他费用	223.29	429.59	190.95	168.11
毛利率	52.35%	58.35%	61.81%	56.74%

由上表可知，近年来随着公司逐步专注于为客户提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，解决方案通常是一个较为完整的系统平台，包含一定规模的硬件设备和软件等，主营业务成本中包含的第三方硬件设备等的比例会有所增加，毛利率存在一定程度的下滑，因此随着公司经营规模的不断扩大，业务领域的扩张，公司综合毛利率存在进一步下滑的风险。

发行人已经在招股说明书之“重大事项提示”之“五、特别风险提示”补充披露特别风险如下所示：

“（十三）综合毛利率下滑的风险

报告期内，公司综合毛利率分别为 56.75%、61.82%、58.36%和 52.40%，2021 年至 2023 年 9 月，呈现逐年下降的趋势。因各个项目的终端客户的需求存在差异，项目中包含硬件设备等的比例存在一定的波动，项目成本及毛利率随之波动；并且公司提供的数智化整体解决方案为一个较为完整的系统平台，包含一定规模的硬件设备等，随着公司经营规模的不断扩大，业务领域的扩展，主营业务成本中的外购产品的比例会有所增加，综合毛利率存在进一步下滑的风险。

”

二、与主要客户合作情况

（一）区分数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务三类业务，分别列示各期不同类型的直接客户（集成商客户、终端客户）的数量、收入构成及占比

情况，并分析变化原因。按照终端用户的统计口径，补充说明各期前五大客户销售情况，说明销售金额变动原因，与终端用户需求变动是否匹配

1、区分数智一体化平台、货物销售、运维及技术服务三类业务，分别列示各期不同类型的直接客户（集成商客户、终端客户）的数量、收入构成及占比情况，并分析变化原因

1、数智一体化平台

报告期内，公司数智一体化平台的终端客户和集成商客户的数量、收入金额变化情况如下：

单位：个、万元

项目	2023 年 1-9 月			2022 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
集成商客户	48	4,467.19	75.97%	29	10,134.17	91.14%
终端客户	45	1,412.94	24.03%	35	985.61	8.86%
合计	93	5,880.13	100.00%	64	11,119.78	100.00%

(续)

项目	2021 年度			2020 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
集成商客户	29	7,734.34	89.63%	23	4,830.22	79.56%
终端客户	28	894.75	10.37%	23	1,240.66	20.44%
合计	57	8,629.09	100.00%	46	6,070.88	100.00%

报告期内，数智一体化平台业务的集成商客户数量分别为 23 个、29 个、29 个和 48 个，收入金额分别为 4,830.22 万元、7,734.34 万元、10,134.17 万元和 4,467.19 万元，占该业务的收入比例分别为 79.56%、89.63%、91.14%和 75.97%，公司数智一体化平台业务收入主要来自于集成商客户。报告期内，公司不断加大客户开发力度，集成商客户数量和收入金额逐年增加。

报告期内，数智一体化平台业务的终端客户数量分别为 23 个、28 个、35 个和 45 个，收入金额分别为 1,240.66 万元、894.75 万元、985.61 万元和 1,412.94 万元，占该业务收入的比例分别为 20.44%、10.37%、8.86%和 24.03%。报告期内，公司不断加大客户开发力度，终端客户数量逐年增加，2021 年至 2023 年 9 月，收入金额逐年增加。2020 年收入金额相对较高，主要系 2020 年完成安徽省

港航集团有限公司 2020 年项目和中共安徽省委办公厅项目，收入金额分别为 339.97 万元和 283.01 万元，而 2021 年开始直接承接的终端客户项目规模相对较小。

2、货物销售

报告期内，公司货物销售的终端客户和集成商客户的数量、收入金额变化情况如下：

单位：个、万元

项目	2023 年 1-9 月			2022 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
集成商客户	6	414.51	92.23%	8	2,268.89	90.90%
终端客户	21	34.93	7.77%	35	227.28	9.10%
合计	27	449.44	100.00%	43	2,496.17	100.00%

(续)

项目	2021 年度			2020 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
集成商客户	10	1,698.74	91.23%	10	1,541.36	99.63%
终端客户	9	163.30	8.77%	10	5.68	0.37%
合计	19	1,862.04	100.00%	20	1,547.05	100.00%

报告期内，货物销售业务的集成商客户数量分别为 10 个、10 个、8 个和 6 个，收入金额分别为 1,541.36 万元、1,698.74 万元、2,268.89 万元和 414.51 万元，占该业务的收入比例分别为 99.63%、91.23%、90.90%和 92.23%，公司货物销售业务收入主要来自于集成商客户。报告期内，货物销售业务的集成商客户数量有所减少，主要系该业务不是公司重点拓展的业务板块，主要是为稳固客户关系或者开拓新的领域，因此各年度客户数量存在一定的波动。2020 年和 2021 年来自集成商客户的收入金额相对稳定，2022 年收入金额大幅增加，主要系 2022 年公司逐步开拓教育领域业务，完成科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化 2.0 建设项目，其货物销售部分的收入金额为 1,860.23 万元。

报告期内，货物销售业务的终端客户数量分别为 10 个、9 个、35 个和 21 个，收入金额分别为 5.68 万元、163.30 万元、227.28 万元和 34.93 万元，占该业务的收入比例分别为 0.37%、8.77%、9.10%和 7.77%。报告期内，货物销售业务的终端客户数量和收入金额均较少，占比较低。2021 年公司完成了伊犁哈萨克

自治州新华医院项目，为客户提供 IP 网络广播软件、住培管理系统等，收入金额 156.08 万元。2022 年公司完成了合肥学院智能软件工程研发中心项目，为客户提供应用服务器、数据库服务器等，收入金额为 197.32 万元。除此之外，各年度直接承接终端客户的货物销售业务主要为短信销售等。

3、运维及技术服务

报告期内，公司运维及技术服务的终端客户和集成商客户的数量、收入金额变化情况如下：

单位：个、万元

项目	2023 年 1-9 月			2022 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
集成商客户	21	205.23	46.14%	10	145.54	40.25%
终端客户	59	239.53	53.86%	47	216.06	59.75%
合计	80	444.76	100.00%	57	361.60	100.00%

(续)

项目	2021 年度			2020 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
集成商客户	6	64.00	25.07%	6	43.44	33.88%
终端客户	36	191.31	74.93%	24	84.77	66.12%
合计	42	255.31	100.00%	30	128.21	100.00%

报告期内，运维及技术服务的集成商客户数量分别为 6 个、6 个、10 个和 21 个，收入金额分别为 43.44 万元、64.00 万元、145.54 万元和 205.23 万元，占该业务的收入比例分别为 33.88%、25.07%、40.25%和 46.14%，报告期内，随着公司业务和客户的不断拓展，集成商客户数量和收入金额不断增长。

报告期内，运维及技术服务的终端客户数量分别为 24 个、36 个、47 个和 59 个，收入金额分别为 84.77 万元、191.31 万元、216.06 万元和 239.53 万元，占该业务的收入比例分别为 66.12%、74.93%、59.75%和 53.86%。报告期内，随着公司完成数智一体化项目数量的增加，以及终端客户业务的拓展，公司运维及技术服务的终端客户数量和收入金额逐年增加。

2、按照终端用户的统计口径，补充说明各期前五大客户销售情况，说明销售金额变动原因，与终端用户需求变动是否匹配

报告期内，按照终端客户统计口径，各期前五大客户销售情况如下：

1、2020 年

序号	终端客户名称	收入金额（万元）	占主营业务收入比例
1	安徽省文化和旅游厅	673.23	8.69%
2	安徽省委组织部	490.14	6.33%
3	中共湖南省委办公厅	424.53	5.48%
4	安徽省政府办公厅	397.70	5.13%
5	安徽省人大	382.30	4.94%
合计		2,367.90	30.57%

2、2021 年

序号	终端客户名称	收入金额（万元）	占主营业务收入比例
1	新疆维吾尔自治区委员会机要局	3,165.06	29.45%
2	安徽省政协办公厅	1,092.95	10.17%
3	广西壮族自治区党委办公厅	542.48	5.05%
4	安徽省农科院	349.08	3.25%
5	安徽省市场监督管理局	309.83	2.88%
合计		5,459.41	50.80%

3、2022 年

序号	终端客户名称	收入金额（万元）	占主营业务收入比例
1	新疆维吾尔自治区委员会机要局	5,529.07	39.56%
2	广西壮族自治区党委办公厅	2,632.18	18.83%
3	清徐县教育局	1,907.40	13.65%
4	安徽省审计厅	507.46	3.63%
5	阿克苏党委机要局	389.38	2.79%
合计		10,965.49	78.45%

4、2023 年 1-9 月

序号	终端客户名称	收入金额（万元）	占主营业务收入比例
1	安徽省应急厅	629.78	9.30%
2	山西省政协	567.75	8.38%
3	合肥市现代职业教育公共实训中心	267.08	3.94%

序号	终端客户名称	收入金额（万元）	占主营业务收入比例
4	舒城职业学校	264.01	3.90%
5	芜湖胤星医学检验实验室有限公司	252.26	3.72%
合计		1,980.88	29.24%

报告期内，按照终端客户统计口径，前五大终端客户销售金额分别为 2,367.90 万元、5,459.41 万元、10,965.49 万元和 1,980.88 万元，占主营业务收入的 比例分别为 30.57%、50.80%、78.45%和 29.24%。

2020 年至 2022 年，公司前五大终端客户的销售金额逐年增加，主要系近年来各地政府不断加大信息化建设力度，基于终端用户市场需求的增加，公司陆续完成安徽、新疆和广西等地区的多个千万级大型项目。2022 年下半年，受宏观环境影响，各地政府信息化建设项目开展有所滞后，2023 年 1-9 月公司完工的项目以中小型项目为主，因此前五大终端客户销售金额有所下降。

报告期内，公司主要通过集成商客户合作，参与到终端客户的相关项目中。一般情况下，集成商客户已明确终端用户需求，通过招投标、谈判等方式取得项目后，根据项目需要向发行人采购相关解决方案及服务，因此，前五大终端客户销售情况与其需求变动相匹配。

（二）说明 2022 年、2023 年 1-3 月前五大客户变动较大的原因及合理性。各期主要客户的基本情况，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排。说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征

1、说明 2022 年、2023 年 1-3 月前五大客户变动较大的原因及合理性

报告期内，公司前五大客户情况如下所示：

单位：万元

年份	序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
2023 年 1-9 月	1	中徽建技术有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	1,238.41	18.23%
	2	山西云时代政务云技术有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	707.96	10.42%
	3	安徽卷云信息技术有限公司	否	数智一体化平台等	543.34	8.00%
	4	中国联合网络通信有限公司吉安市分公司及其关联方	否	数智一体化平台等	508.60	7.49%

年份	序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
	5	北京中船信息科技有限公司	否	货物销售等	286.41	4.22%
	合计		-	-	3,284.72	48.36%
2022年	1	中软信息服务有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	3,490.04	24.93%
	2	新疆航天信息有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	2,674.32	19.10%
	3	中国-东盟信息港股份有限公司	否	数智一体化平台等	2,632.18	18.80%
	4	科大创新软件股份有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	2,045.36	14.61%
	5	北京太极信息系统技术有限公司	否	数智一体化平台等	389.38	2.78%
	合计		-	-	11,231.28	80.23%
2021年	1	北京太极信息系统技术有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	2,358.41	21.90%
	2	新疆航天信息有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	1,642.70	15.26%
	3	中软信息服务有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	1,625.48	15.10%
	4	讯飞智元信息科技有限公司	否	数智一体化平台等	1,491.95	13.86%
	5	中通服和信科技有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	548.16	5.09%
	合计		-	-	7,666.69	71.20%
2020年	1	中通服和信科技有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	1,998.06	25.73%
	2	中软信息服务有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	1,045.50	13.46%
	3	讯飞智元信息科技有限公司	否	数智一体化平台等	1,039.02	13.38%
	4	北京太极信息系统技术有限公司及其关联方	否	数智一体化平台等	715.45	9.21%
	5	安徽省港航集团有限公司	否	数智一体化平台等	373.60	4.81%
	合计		-	-	5,171.64	66.60%

注 1：中国联合网络通信有限公司吉安市分公司及其关联方包括中国联合网络通信有限公司阜阳分公司、中国联合网络通信有限公司赣州市分公司、中国联合网络通信有限公司吉安市分公司、中国联合网络通信有限公司宿州市分公司等，均为同一控制下企业；

注 2：山西云时代政务云技术有限公司及其关联方包括山西云时代政务云技术有限公司、晋中云时代技术有限公司、朔州云时代技术有限公司等，均为同一控制下企业；

注 3：中软信息服务有限公司及其关联方包括中软信息服务有限公司、广州中软信息技术有限公司、天津中软信息系统有限公司和中软信息系统工程有限公司等，均为同一控制下企业；

注 4：新疆航天信息有限公司及其关联方包括新疆航天信息有限公司、安徽航天信息科技有限公司、贵州爱信诺航天信息有限公司和航天网安技术（深圳）有限公司等，均为同一控制下企业；

注 5：科大讯飞软件股份有限公司及其关联方包括科大讯飞软件股份有限公司和科大讯飞云网科技有限公司等，均为同一控制下企业；

注 6：北京太极信息系统技术有限公司及其关联方包括北京太极信息系统技术有限公司和成都卫士通信息安全技术有限公司等，均为同一控制下企业；

注 7：中通服和信科技有限公司及其关联方、中徽建技术有限公司及其关联方包括中通服和信科技有限公司、中通服公众信息产业股份有限公司、中徽建技术有限公司、中国电信集团系统集成有限责任公司新疆分公司、中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司、中国电信股份有限公司铜陵分公司、中国电信股份有限公司吐鲁番分公司、中国电信股份有限公司旌德分公司和中国电信股份有限公司安徽分公司等，均为同一控制下企业；

注 8：山西云时代政务云技术有限公司及其关联方包括山西云时代政务云技术有限公司、晋中云时代技术有限公司、朔州云时代技术有限公司等，均为同一控制下企业。

2022 年，公司前五大客户较 2021 年变动较大，主要是科大讯飞软件股份有限公司及其关联方和中国-东盟信息港股份有限公司进入前五名客户，具体原因包括：（1）近年来山西地区不断加大教育信息化建设力度，清徐县教育局教育信息化 2.0 建设项目金额较大，具有一定影响力，中标集成商之一为科大讯飞软件股份有限公司，由于公司与科大讯飞软件股份有限公司存在长期合作，故公司通过商务谈判方式获取了部分分包业务，该项业务以硬件为主，公司抓住该项业务机会实现自有软件的销售，在教育信息化领域实现了突破；（2）广西地区为公司近年来重点开拓的区域，广西自治区领导曾到安徽信息化部门考察和调研重大决策部署软件平台运行情况，2020 年公司通过到广西拜访交流，获取了与客户 B 的合作机会，并于当年签订合同。通过该项目的初步合作，公司的软件产品和优质服务得到了终端用户认可。由此 2022 年度公司进一步参与了该终端用户的其他政务信息化项目。

2023 年 1-9 月，公司前五大客户较 2022 年变动较大，主要原因包括：（1）公司主营业务收入具有较为明显的季节性，一般以下半年居多，因此 2023 年 1-9 月主营业务收入情况与全年相比存在较大差异；（2）2022 年下半年受宏观环境影响，各地政府信息化建设项目开展有所滞后，2023 年 1-9 月公司完成并通过验收的项目主要以中小型项目为主，客户相对分散，前五名客户存在波动；（3）中徽建技术有限公司为公司历史客户，曾在 2020 年就与公司有多个项目合作，并且在当年与其关联方合并列入前五名客户；（4）2023 年公司不断加大与电信运营商的合作，参与中国联通下属公司在江西和安徽等地区的多个项目，项目数量多，整体收入金额相对较高；（5）近年来，公司不断通过电子政务信息化服务和教育信息化服务，丰富公司在山西地区的产品类型，逐步拓展山西地区市场。

综上，2022 年、2023 年 1-9 月前五大客户变动较大具有合理性。

2、各期主要客户的基本情况，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

报告期各期主要客户的基本情况如下所示：

序号	公司名称	成立时间	注册地址	省份	注册资本	经营范围	是否存在 关联 关系	是否存在 其他利益 安排	收入排名
1	讯飞智元信息科技有限公司	2002-10-25	安徽省合肥市高新区云飞路66号天源迪科1号楼5-8层	安徽省	40,600 万元人民币	计算机软硬件及外围设备制造；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；技术服务、技术开发等	否	否	2020 年第一、2021 年第三
2	中通服和信科技有限公司	2001-06-28	安徽省合肥市高新科技园天柱路和信科技楼	安徽省	10,080 万元人民币	软件开发；软件销售；信息系统集成服务；安全技术防范系统设计施工服务；计算机及办公设备维修；计算机软硬件及辅助设备零售等	否	否	2020 年第二
3	中软信息服务有限公司	2011-03-21	芜湖市弋江区高新技术产业开发区珩琅山路17号	安徽省	9,620 万元人民币	计算机软件开发与销售；软件技术咨询；系统集成行业的设计、开发、销售及其配套技术服务等	否	否	2020 年第三、2021 年第四、2022 年第五
4	成都卫士通信息安全技术有限公司	2008-07-07	中国（四川）自由贸易试验区成都高新区云华路333号	四川省	10,000 万元人民币	计算机信息系统安全专用产品销售；建筑智能化系统设计；互联网信息服务；商用密码产品销售；第一类增值电信业务等	否	否	2020 年第四
5	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	2006-12-15	长沙市芙蓉区五一大道359号	湖南省	-	与通信、信息相关的系统集成及软件开发、技术转让、技术服务、技术支持、技术咨询；计算机及其外部设备、电讯器材的销售等	否	否	2020 年第五
6	北京太极信息系统技术有限公司	2002-02-25	北京市海淀区卧虎桥甲6号软件楼	北京市	11,000 万元人民币	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；网络技术服务；网络与信息安全软件开发；计算机系统服务；信息系统集成服务等	否	否	2021 年第一
7	新疆航天信息有限公司	2004-05-25	新疆乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）喀纳斯湖北路	新疆维吾尔自治区	2,000 万元人民币	电子与信息、机电一体化技术及产品的开发、咨询、服务、转让，计算机及外围设备、文化办公用机械、文教用品、机械设备、五交化产品的销售等	否	否	2021 年第二

序号	公司名称	成立时间	注册地址	省份	注册资本	经营范围	是否存在关联关系	是否存在其他利益安排	收入排名
			455 号新疆软件园 F1 栋						
8	南宁科联电子科技有限公司	2008-01-11	南宁市青秀区东葛路 118 号南宁青秀万达广场东 9 栋 1410 号	广西壮族自治区	850 万元人民币	计算机软件的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让,计算机网络系统集成的技术服务,计算机软硬件、办公设备、家居产品、楼宇自控产品、安保设备、通讯产品及设备、电子原件、消防设备、仪器仪表、道路交通安全设施的销售等	否	否	2021 年第五
9	中软信息系统工程有限公司	2003-01-13	北京市昌平区北七家镇未来科技城南区中国电子信息安全技术研发基地	北京市	31,691.1764 万元人民币	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；信息系统运行维护服务；软件开发等	否	否	2022 年第一
10	航天网安技术（深圳）有限公司	2014-11-19	深圳市南山区粤海街道高新区社区科苑南路 3176 号彩讯科技大厦 1806	广东省	3,000 万元人民币	从事信息技术及产品、计算机软硬件的设计、销售、技术开发、技术咨询、技术服务。	否	否	2022 年第二
11	中国-东盟信息港股份有限公司	2016-05-11	南宁市良庆区秋月路 18 号	广西壮族自治区	23,000 万元人民币	信息系统集成服务；通信设备制造；通讯设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；5G 通信技术服务；人工智能通用应用系统等	否	否	2022 年第三
12	科大创新软件股份有限公司	2000-11-06	合肥市高新区文曲路 355 号	安徽省	24,738.57 万元人民币	软件开发；网络与信息安全软件开发；软件销售；信息系统集成服务；计算机系统服务；大数据服务；信息系统运行维护服务；人工智能理论与算法软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能基础资源与技术平台；人工智能应用软件开发等	否	否	2022 年第四
13	中徽建技术有限公司	1989-07-11	安徽省合肥市高新开发区合欢路 22 号	安徽省	18,346.81 万元人民币	信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；消防技术服务；安全技术防范系统设计施工服务；软件	否	否	2023 年 1-9 月第

序号	公司名称	成立时间	注册地址	省份	注册资本	经营范围	是否存在关联关系	是否存在其他利益安排	收入排名
						开发；人工智能应用软件开发；软件销售；网络技术服务等			一
14	山西云时代政务云技术有限公司	2020-09-24	山西综改示范区太原学府园区长治路345号1803室	山西省	40,076.303 168 万元人民币	云平台的总体规划建设;协助政府各部门购买政务云服务及原有业务信息系统的迁移;云平台运营服务;云应用产品的开发与销售;大数据基础设施服务;数据处理, 软件开发;信息系统集成服务;软件产品销售等	否	否	2023 年 1-9 月第二
15	安徽卷云信息技术有限公司	2016-03-09	合肥市高新区望江西路 800 号创新创业园 D1 楼 6 层南楼 607-610 室	安徽省	2,000 万元人民币	信息技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；计算机技术培训；计算机软件研发；计算机软件及辅助设备，电子产品销售；计算机系统服务等	否	否	2023 年 1-9 月第三
16	北京中船信息科技有限公司	2000-12-21	北京市海淀区中关村南大街乙 56 号方圆大厦 1901 号	北京市	3,000 万元人民币	互联网信息服务、信息技术、网络技术及造船技术的软硬件开发、技术转让、技术咨询、技术服务；网络技术服务；广告设计、制作等	否	否	2023 年 1-9 月第四
17	芜湖胤星医学检验实验室有限公司	2017-11-08	芜湖县安徽新芜经济开发区南次一路 369 号	安徽省	2,000 万元人民币	医学检验科；医疗、医学及相关科研项目咨询服务；医学监测咨询；医学信息咨询；企业与实验室管理咨询；医疗检验技术开发、技术服务、技术咨询；二类、三类医疗器械销售等。	否	否	2023 年 1-9 月第五

注：主要客户为报告期各期收入金额排名前五的公司，下同

报告期内，公司与主要客户不存在关联关系，也不存在其他利益安排。

3、说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征

报告期内前五名客户占营业收入的比例分别为 66.60%、71.20%、80.23%和 48.36%，客户集中度相对较高，主要原因包括：（1）目前公司经营规模相对较小，报告期内，公司完成多个大型项目，大型项目收入占营业收入比例较高，对应的客户销售金额占比较高，客户集中度相对较高；（2）公司目前的客户以集成商为主，集成商一般都是大型国有软件企业，其在同一集团内的关联方较多，因此按照同一实际控制人口径披露的前五名客户销售金额较高。

报告期内，同行业上市公司的前五名客户销售金额比例如下所示：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科创信息	未披露	36.92%	28.67%	26.28%
山大地纬	未披露	14.64%	14.91%	22.71%
天亿马	未披露	27.60%	34.47%	32.99%
新点软件	未披露	6.29%	5.50%	5.44%
商信政通	48.36%	80.23%	71.20%	66.60%

数据来源：年度报告、招股说明书等公开资料

同行业上市公司客户集中度相对较低，发行人与同行业公司存在差异，主要系发行人目前经营规模相对较小，报告期内营业收入分别为 7,765.16 万元、10,768.28 万元、13,999.39 万元和 6,792.81 万元，营业收入规模与同行业公司存在一定差距。发行人目前积极开拓国内其他市场，随着公司经营规模的扩大、客户数量增加，预计未来客户集中度将有所下降。

（三）拆分说明报告期内前五大客户在合并前的销售情况，包括但不限于与发行人合作的各主体的具体名称、合作历史、合作背景和原因、获得订单的方式（例如招标类型、招标单位）、客户类型、服务内容、销售金额及占比、毛利率、是否直接签订合同、销售收入回款是否来自签订合同方等情况，毛利率是否存在异常，不同客户同类项目定价及毛利率是否存在差异及原因

报告期内，前五大客户拆分情况如下所示：

1、2020 年

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
1	中通服和信科技有限公司及其关联方	中通服和信科技有限公司	2010 年开始合作	了解到本地化公司产品的知名度, 寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	962.78	12.40%	36.79%	是	中通服和信科技有限公司
		中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	2018 年开始合作	了解到公司产品的知名度, 寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	424.53	5.47%	64.95%	是	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司
		中徽建技术有限公司	2020 年开始合作	了解到本地化公司产品的知名度, 寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	315.84	4.07%	70.17%	是	中徽建技术有限公司
		中通服公众信息产业股份有限公司	2019 年开始合作	根据内部采购流程和供应商名录, 邀请招标等方式确定供应商	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	175.93	2.27%	75.78%	是	中通服公众信息产业股份有限公司
		中国电信股份有限公司吐鲁番分公司	2020 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	84.07	1.08%	83.83%	是	中国电信股份有限公司吐鲁番分公司
		中国电信股份有限公司铜陵分公司	2020 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	34.91	0.45%	71.77%	是	中国电信股份有限公司安徽分公司
2	中软信息服务有限公司及其关联方	中软信息服务有限公司	2020 年开始合作	了解到公司产品的知名度, 寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	929.98	11.98%	36.69%	是	中软信息服务有限公司
		中软信息系统	2018 年	根据供应商名录	根据集成	集成商	数智一体	115.53	1.49%	61.43%	是	中软信息系统工

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
		工程有限公司	开始合作	进行邀请招标等	商内部采购制度获取项目		化平台等					程有限公司
3	讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司	合作五年以上	了解到本地化公司产品的知名度,寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	1,039.02	13.38%	85.54%	是	讯飞智元信息科技有限公司
4	北京太极信息系统技术有限公司及其关联方	成都卫士通信息安全技术有限公司	2020年开始合作	根据内部采购流程以及参考终端用户的意见确定供应商	商务谈判等	集成商	货物销售等	490.14	6.31%	3.09%	是	成都卫士通信息安全技术有限公司
		北京太极信息系统技术有限公司	2019年左右开始合作	了解到公司产品的知名度,寻求合作	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	225.31	2.90%	92.22%	是	北京太极信息系统技术有限公司
5	安徽省港航集团有限公司	安徽省港航集团有限公司	2019年开始合作	招投标方式确定供应商	公开招标等	终端用户	数智一体化平台等	373.60	4.81%	86.74%	是	安徽省港航集团有限公司

2、2021年

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
1	北京太极信息系统技术有限公司及其关联方	北京太极信息系统技术有限公司	2019年左右开始合作	了解到公司产品的知名度,寻求合作	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	2,008.85	18.66%	83.45%	是	北京太极信息系统技术有限公司
		成都卫士通信息安全技术有限公司	2020年开始合作	根据内部采购流程以及参考终端用户的意见确		集成商	数智一体化平台等	349.56	3.25%	94.03%	是	成都卫士通信息安全技术有限公司

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
				定供应商								
2	新疆航天信息有限公司及其关联方	新疆航天信息有限公司	2020年开始合作	根据供应商名录进行邀请招标等	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	1,510.85	14.03%	72.28%	是	新疆航天信息有限公司
		安徽航天信息科技有限公司	2020年开始合作	了解到公司产品的知名度，寻求合作		集成商	货物销售等	131.85	1.22%	20.54%	是	安徽航天信息科技有限公司
3	中软信息服务有限公司及其关联方	中软信息服务有限公司	2020年开始合作	了解到公司产品的知名度，寻求合作	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	1,303.67	12.11%	71.33%	是	中软信息服务有限公司
		广州中软信息技术有限公司	2021年开始合作	根据内部供应商目录，综合评估供应商能力、终端用户认可度、产品匹配度等，择优选取	商务谈判	集成商	数智一体化平台等	206.13	1.91%	81.57%	是	广州中软信息技术有限公司
		中软信息系统工程有限公司	2018年开始合作	根据供应商名录进行邀请招标等	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	105.77	0.98%	86.13%	是	中软信息系统工程有限公司
		天津中软信息系统有限公司	2020年开始合作	了解到公司产品的知名度，寻求合作	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	货物销售等	9.91	0.09%	36.61%	是	天津中软信息系统有限公司
4	讯飞智元	讯飞智元信息科	合作五年	了解到本地	根据集成	集成商	数智一体	1,491.95	13.86%	38.29%	是	讯飞智元信息科

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
	信息科技有限公司	技有限公司	以上	化公司产品 的知名度，寻 求合作	商内部采 购制度获 取项目		化平台等					技有限公司
5	中通服和信科技有 限公司及其关联方	中通服和信科技 有限公司	2010年开 始合作	了解到本地 化公司产品 的知名度，寻 求合作	商务谈判	集成商	货物销售 等	327.88	3.04%	4.62%	是	中通服和信科技 有限公司
		中国电信集团系 统集成有限责任 公司新疆分公司	2009年开 始合作	根据入库的 供应商名单 进行筛选，综 合评估后确 定供应商	根据集成 商内部采 购制度获 取项目	集成商	数智一体 化平台等	88.50	0.82%	85.21%	是	中国电信集团系 统集成有限责任 公司新疆分公司
		中国电信股份有 限公司旌德分公 司	2021年开 始合作	根据入库的 供应商名单 进行筛选，综 合评估后确 定供应商	根据集成 商内部采 购制度获 取项目	集成商	数智一体 化平台等	51.42	0.48%	56.82%	是	中国电信股份有 限公司安徽分公 司
		中国电信股份有 限公司安徽分公 司	2022年开 始合作	根据入库的 供应商名单 进行筛选，综 合评估后确 定供应商	商务谈判	集成商	数智一体 化平台等	35.89	0.33%	74.00%	是	中国电信股份有 限公司安徽分公 司
		中通服公众信息 产业股份有限公 司	2019年开 始合作	根据内部采 购流程和供 应商名录，邀 请招标等方 式确定供应 商	商务谈判 等	集成商	数智一体 化平台等	22.35	0.21%	80.06%	是	中通服公众信息 产业股份有限公 司

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
		中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	2018年开始合作	了解到公司产品的知名度，寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	22.12	0.21%	19.48%	是	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司

3、2022 年

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
1	中软信息服务有限公司及其关联方	中软信息工程有限公司	2018年开始合作	根据供应商名录进行邀请招标等	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	2,804.21	20.03%	83.87%	是	中软信息工程有限公司
		中软信息服务有限公司	2020年开始合作	了解到公司产品的知名度，寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	612.42	4.37%	33.16%	是	中软信息服务有限公司
		广州中软信息技术有限公司	2021年开始合作	根据内部供应商目录，综合评估供应商能力、终端用户认可度、产品匹配度等，择优选取	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	73.40	0.52%	85.69%	是	广州中软信息技术有限公司
2	新疆航天信息有限公司及其关联方	航天网安技术(深圳)有限公司	2020年开始合作	了解到公司产品的知名度，寻求合作	根据集成商内部采购制度获取项目	集成商	数智一体化平台等	2,646.02	18.90%	79.92%	是	航天网安技术(深圳)有限公司
		安徽航天信息科技有限公司	2020年开始合作	了解到公司产品的知名度，寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	18.87	0.13%	40.56%	是	安徽航天信息科技有限公司

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
		贵州爱信诺航天信息有限公司	2022年开始合作	了解到公司产品的知名度,寻求合作	商务谈判等	集成商	运维及技术服务	9.43	0.07%	83.72%	是	贵州爱信诺航天信息有限公司
3	中国-东盟信息港股份有限公司	中国-东盟信息港股份有限公司	2021年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选,综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	2,632.18	18.80%	68.91%	是	中国-东盟信息港股份有限公司
4	科大国创软件股份有限公司及其关联方	科大国创软件股份有限公司	合作五年以上	了解到公司产品的知名度,寻求合作	商务谈判等	集成商	货物销售等	1,907.40	13.62%	3.69%	是	科大国创软件股份有限公司
		科大国创云网科技有限公司	2020年开始合作	了解到公司产品的知名度,寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	137.96	0.99%	58.52%	是	科大国创云网科技有限公司
5	北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司	2019年左右开始合作	了解到公司产品的知名度,寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	389.38	2.78%	85.74%	是	北京太极信息系统技术有限公司

4、2023年1-9月

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
1	中徽建技术有限公司及其关联方	中徽建技术有限公司	2020年开始合作	了解到本地化公司产品的知名度,寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	717.88	10.57%	81.29%	是	中徽建技术有限公司
		中电信数智科技有限公司	2022年开始合作	根据入库的供应商名单进行	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	203.49	3.00%	48.17%	是	中电信数智科技有限公司安徽分公司

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
		司 安徽分公司		筛选, 综合评估后确定供应商								
		北京辰安科技股份有限公司	2022 年开始合作	了解到公司产品的知名度, 寻求合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	142.22	2.09%	14.70%	是	北京辰安科技股份有限公司
		中国电信股份有限公司蚌埠分公司	2023 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	58.27	0.86%	34.95%	是	截至 2023 年 11 月末尚未回款
		中国电信股份有限公司池州分公司	2020 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	50.37	0.74%	53.48%	是	中国电信股份有限公司安徽分公司
		中国电信股份有限公司滁州分公司	2020 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	16.51	0.24%	70.55%	是	中国电信股份有限公司安徽分公司
		中国电信股份有限公司绩溪分公司	2021 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	14.72	0.22%	92.20%	是	中国电信股份有限公司安徽分公司
		中国电信股份有限公司黄山徽州区营业部	2022 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	14.43	0.21%	7.47%	是	中国电信股份有限公司安徽分公司
		中国电信股份有限公司	2020 年开始合作	根据入库的供应商名单进行	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	13.75	0.20%	55.78%	是	中国电信股份有限公司安徽分公司

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
		铜陵分公司		筛选, 综合评估后确定供应商								
		中国电信股份有限公司宣城分公司	2020 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	6.76	0.10%	34.98%	是	中国电信股份有限公司安徽分公司
2	山西云时代政务云技术有限公司及其关联方	山西云时代政务云技术有限公司	2021 年开始合作	公开招标等方式选取供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	567.75	8.36%	64.80%	是	山西云时代政务云技术有限公司
		晋中云时代技术有限公司	2021 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	79.72	1.17%	89.27%	是	晋中云时代技术有限公司
		朔州云时代技术有限公司	2021 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	60.49	0.89%	89.26%	是	朔州云时代技术有限公司
3	安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息技术有限公司	2021 年开始合作	双方都位于合肥软件园, 该客户对 OA 模块的市场进行调研后, 了解到商信政通有很多成功案例, 后接洽合作	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	543.34	8.00%	28.90%	是	安徽卷云信息技术有限公司
4	中国联合网络通信	中国联合网络通信有限	2022 年开始合作	公开招标选取供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	196.79	2.90%	89.80%	是	中国联合网络通信有限公司江西省分

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
	有限公司 吉安市分公司及其关联方	公司吉安市分公司										公司
		联通数字科技有限公司安徽省分公司	2019 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选,综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	178.37	2.63%	31.96%	是	联通数字科技有限公司安徽省分公司
		中国联合网络通信有限公司宿州市分公司	2021 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选,综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	27.83	0.41%	86.30%	是	中国联合网络通信有限公司安徽省分公司
		中国联合网络通信有限公司上饶市分公司	2022 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选,综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	27.01	0.40%	62.11%	是	截至 2023 年 11 月末尚未回款
		中国联合网络通信有限公司阜阳市分公司	2022 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选,综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	18.87	0.28%	20.09%	是	中国联合网络通信有限公司安徽省分公司
		中国联合网络通信有限公司新余市分公司	2022 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选,综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	16.98	0.25%	90.82%	是	截至 2023 年 11 月末尚未回款
		中国联合网络通信有限公司宣城市分公司	2021 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选,综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	数智一体化平台等	16.50	0.24%	88.36%	是	中国联合网络通信有限公司安徽省分公司
		中国联合网	2022 年开	根据入库的供	商务谈判	集成商	数智一体	23.14	0.34%	82.18%	是	中国联合网络通信

序号	合并披露名称	公司名称	合作历史	合作背景和原因	订单获取方式	客户类型	服务内容	销售金额	占营业收入比例	毛利率	是否直接签订合同	回款方
		络通信有限公司赣州市分公司	始合作	应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	等		化平台等					有限公司江西省分公司
		中国联合网络通信有限公司景德镇市分公司	2023 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	运维及技术服务	2.95	0.04%	16.99%	是	截至 2023 年 11 月末尚未回款
		中国联合网络通信有限公司上海市分公司	2023 年开始合作	根据入库的供应商名单进行筛选, 综合评估后确定供应商	商务谈判等	集成商	运维及技术服务	0.16	0.00%	61.84%	是	中国联合网络通信有限公司上海市分公司
5	北京中船信息科技有限公司	北京中船信息科技有限公司	2022 年开始合作	通过竞争性谈判等方式选取合作的供应商	商务谈判等	集成商	货物销售等	286.41	4.22%	33.97%	是	北京中船信息科技有限公司

公司产品定价考虑的主要因素包括：（1）公司的软件产品不是完全标准化的产品，并且同一软件产品存在多个功能模块，对于不同的项目，产品会依据终端客户需求进行调整，且终端客户需求的功能模块也不完全一致；（2）不同项目实施的难易程度存在差异，较大型项目，对项目整体的技术要求、产品稳定性、适配性、安全性等要求更高，公司会加大此类项目的人员投入，导致大型项目的人力成本相对较高，相应的报价较高；（3）不同项目实施的周期、范围存在差异，近年来公司实施的项目呈现从单点部署向集约化建设转变，较大型的集约化项目涉及到的用户层级更广、数量更多，项目的实施周期更长，相应的报价会有所提高。

综合以上因素，虽然软件名称相同，但是在不同项目之间的产品价格存在差异，不同项目的整体定价模式不存在重大差异，均是考虑项目人员投入、实施主体数量、相关软件功能模块数量等因素，同时参考同行业整体价格水平进行定价。

因此，对于不同客户，由于项目终端用户的需求不同，项目销售内容不完全相同，毛利率存在一定的差异；并且对于提供软硬件一体化解决方案的项目，由于包含硬件设备等，毛利率相对偏低。

（四）说明发行人与主要客户的具体合作模式、合作历史，合同签署周期、执行周期，报告期各期在手订单情况，分析在手订单变动趋势，说明客户是否为一次性采购发行人产品，相关产品的使用周期、系统升级需求以及政策要求等情况

1、说明发行人与主要客户的具体合作模式、合作历史，合同签署周期、执行周期

报告期内，发行人与客户的合作模式主要为：发行人通过商务谈判等方式获取与客户的合作机会，双方根据终端用户和项目实际需求签署合同，发行人直接为客户提供数智一体化平台或者货物销售等相关产品，项目实施完成并通过验收后，公司按照行业惯例提供售后质保。

发行人与客户根据项目需求签署合同，无固定的合同签署周期。

报告期内，发行人与主要客户的具体合作历史等情况如下所示：

序号	公司名称	合作历史	平均执行周期（天）
1	讯飞智元信息科技有限公司	合作五年以上	235.63
2	中通服和信科技有限公司	2010 年开始合作	146.00
3	中软信息服务有限公司	2020 年开始合作	296.00
4	成都卫士通信息安全技术有限公司	2020 年开始合作	151.50
5	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	2018 年开始合作	420.50
6	北京太极信息系统技术有限公司	2019 年左右开始合作	282.33
7	新疆航天信息有限公司	2020 年开始合作	227.75
8	南宁科联电子科技有限公司	2020 年开始合作	538.00
9	中软信息系统工程有限公司	2018 年开始合作	237.00
10	航天网安技术（深圳）有限公司	2020 年开始合作	527.00
11	中国-东盟信息港股份有限公司	2021 年开始合作	542.50
12	科大国创软件股份有限公司	2016 年左右开始合作	214.17
13	中徽建技术有限公司	2020 年开始合作	104.67
14	山西云时代政务云技术有限公司	2021 年左右开始合作	1,329.00
15	安徽卷云信息技术有限公司	2021 年开始合作	33.67
16	北京中船信息科技有限公司	2022 年开始合作	48.00
17	芜湖胤星医学检验实验室有限公司	2023 年开始合作	64.50

注：表中执行周期为数智一体化平台项目的平均工程周期

公司与山西云时代政务云技术有限公司合作的项目山西云时代（山西政协项目）执行周期为 1,329.00 天，相对较长，主要系该项目为公司面向山西省政协（省级政协客户）提供全过程人民民主系列解决方案和产品的重点项目。在实施过程中用户需求变更，公司不断调整技术方案，导致项目执行周期延长。

报告期内，发行人的主要客户根据实际项目需求向发行人采购软件产品或者整体解决方案等，并经一系列决策审批流程，最终与发行人签署合同，且不存在与发行人签署年度框架协议等情况，因此发行人与客户无固定的合同签署周期。

对于发行人与主要客户的合同执行周期，发行人与客户按照项目签署合同，各个项目之间因终端用户需求、项目规模、采购软件产品模块、用户数量等存在差异，且验收进度由客户进行把控，因此项目的执行周期不完全一致，对应的合同执行周期也存在差异。

2、报告期各期在手订单情况，分析在手订单变动趋势

报告期各期末，公司在手订单情况如下所示：

单位：万元、个

在手待执行订单	2023年11月30日		2023年9月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
已签订待完工合同	2,608.90	126	1,358.80	99	2,339.58	98	12,468.15	65	11,943.25	32
基本确定合作意向而尚未签订的合同	20,224.23	137	21,437.73	167	12,782.20	288	6,514.75	204	12,350.12	185
合计	22,833.13	263	22,796.53	266	15,121.78	386	18,982.90	269	24,293.37	217

注 1：由于合同签订前需要经历客户意向交流、客户需求分析、初步方案设计等多阶段，耗费时间较长，为保持口径一致，2020 年末、2021 年末和 2022 年末“基本确定合作意向而尚未签订的合同”取自“次年实际签订的合同”。2023 年 9 月末、2023 年 11 月末“基本确定合作意向而尚未签订的合同”取“预计 2024 年末前可实际签订的合同”。

注 2：2022 年末、2023 年 9 月末和 2023 年 11 月末的已签订待完工合同中，运维与技术服务合同数量较多，该类业务一般单笔合同金额不高。

报告期各期末，公司在手待执行订单金额分别为 24,293.37 万元、18,982.90 万元、15,121.78 万元和 22,796.53 万元，存在一定的波动，主要原因包括：（1）2020 年是十三五规划最后一年，各级地方政府以及政府各部门需要完成十三五规划的政务信息化建设预算，落实相关政务信息化建设项目的合同签订，2020 年末公司在手订单充足；（2）2021 年、2022 年，随着在执行项目陆续完工、受宏观因素影响政府主要精力未用于政务信息化建设、以及十四五建设开端时不少政务信息化建设尚处于筹备阶段，在手订单有所下降；（3）2023 年，随着政府办公恢复，在手待执行订单有所增加。

公司软件及软件实施业务的平均执行周期为 3-6 个月左右，因此 2022 年末在执行的合同基本会于 2023 年确认收入；运维及技术服务合同的执行周期一般约为 1-3 年，因此各期末在手订单将会在未来 1-3 年之间转化为收入。因此未来 1-3 年的收入与现在的订单量高度相关，公司在手订单的快速增长对未来收入增长奠定了坚实的基础。

3、说明客户是否为一次性采购发行人产品，相关产品的使用周期、系统升级需求以及政策要求等情况

（1）说明客户是否为一次性采购发行人产品

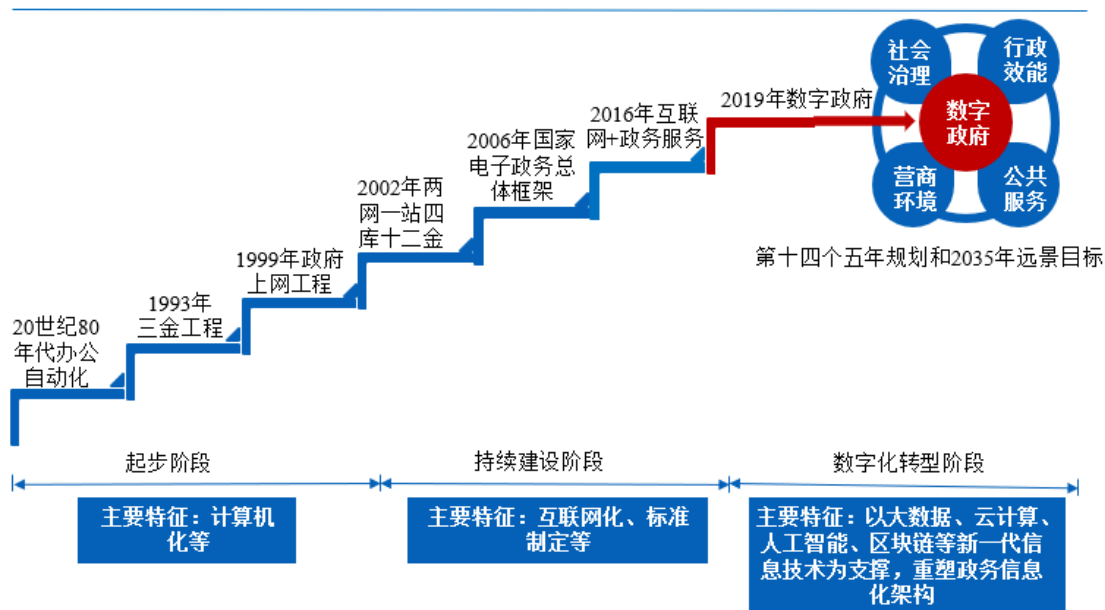
公司客户及终端用户并非一次性采购发行人产品。在公司数智一体化平台搭建完成之后，终端用户对平台产品及服务仍有复购需求，主要体现在：①软件平台版本的升级需求；②软件功能或者模块新增或者改进需求；③基于国家政策要求、安全性能、智能化产生的升级建设需求；④对于平台运行维护保障服务需求。

此外，公司目前在行业内逐步具有一定的竞争优势，优势主要体现在：①技术研发优势，公司目前自主研发了以基础能力开发平台、移动应用开发平台、PaaS应用支撑平台、安全可信和政务智库等为代表的核心技术创新能力体系，并取得了丰硕的技术成果；公司荣获两项省部级科技进步三等奖，并已拥有多项专利和软件著作权，获得了安徽省专精特新企业、安徽省企业技术中心、合肥高新区瞪羚企业等荣誉，为公司的发展提供了良好的支撑；②丰富的行业经验优势，公司专注政务信息化领域，经过多年的沉淀积累，目前已有数智协同办公平台、数智党委综合业务平台、数智政协平台等核心产品，服务于多家省厅级单位，产品及服务得到了终端用户的充分认可；③资质优势，经过多年的研发投入及经验积累，公司目前已拥有“CMMI5 认证”、“涉密信息系统集成乙级资质证书（总体集成、运行维护）”、ISO9001 质量管理体系认证、ISO/IEC20000 信息技术服务管理体系认证、ISO/IEC27001 信息安全管理体系统认证、安徽省大数据企业、合肥市大数据企业等多项荣誉及资质。基于以上优势，公司与主要集成商客户保持稳定的合作关系，在不同项目中，集成商客户倾向与公司继续合作。

综上，客户并非一次性采购发行人产品。

（2）相关产品的使用周期、系统升级需求以及政策要求等情况

我国的政务信息化起步于 20 世纪 80 年代，经历了如下主要发展阶段：



资料来源：国家网信办、中国政府网等公开资料

在政务信息化建设的发展过程中，各地政府会根据国家的政策和指导意见，如 2016 年印发的《关于加快推进“互联网+政务服务”工作的指导意见》等，对相关软件平台进行升级和改造；同时根据用户的实际发展需要，例如各地对履职委员的考核要求等，实现软件功能上的突破革新；最后根据国家重大策略方针，如 2021 年十三届全国人大四次会议审议通过的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》等，实现政府运行方式、业务流程和服务模式数字化智能化。因此每隔 3 年左右的时间，政务信息化平台就进入到必要性的升级阶段，确保平台整体搭建，符合国家政策和业务实际需求两个大方向。

此处以新疆地区的政务信息化建设项目为例，新疆自治区党委于 2019 年采购发行人文电管理系统、综合办公管理系统、公文交换系统等产品，合同金额 1,870 万元。2020 年末陆续启动相关软件平台的升级和改造，提升软件的平台的易用性和安全性等，并于 2022 年陆续完工。2023 年终端用户衍生出更多的日常办公需求，例如督办平台等，发行人逐步为用户完善软件平台建设。

（五）说明国内与公司从事相同或类似业务、规模接近的竞争对手数量或数量级，主要客户向其他同类供应商采购的基本情况、发行人在客户同类供应商中采购占比

1、说明国内与公司从事相同或类似业务、规模接近的竞争对手数量或数量级

国内与公司从事相同或类似业务、规模接近的竞争对手数量或数量级，具体参见“问题1”之“三”之“（二）”的相关回复。

2、主要客户向其他同类供应商采购的基本情况、发行人在客户同类供应商中采购占比

报告期内，主要客户向同类供应商采购情况和占比如下：

序号	公司名称	其他同类供应商	发行人在客户同类供应商中采购占比
1	讯飞智元信息科技有限公司	每次采购一般会选取 3-5 家供应商进行比价，因涉及客户商业秘密，客户不便透露具体同类型供应商名称	客户不便透露
2	中通服和信科技有限公司	在安徽省的党政细分领域内，基本未从其他供应商采购相同产品	安徽省内接近 100%
3	中软信息服务有限公司	泛微网络科技股份有限公司等	约为 60%-70%
4	成都卫士通信息安全技术有限公司	上海万户信息技术有限公司、泛微网络科技股份有限公司、用友致远软件技术有限公司等	约为 30%
5	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	在湖南省内，基本未从其他供应商采购相同产品	2020 年湖南省内接近 100%
6	北京太极信息技术有限公司	客户不便透露	比例很小
7	新疆航天信息有限公司	泛微网络科技股份有限公司、用友致远软件技术有限公司等	约为三分之二
8	南宁科联电子科技有限公司	北京神通数据库等	50%-60%
9	中软信息系统工程技术有限公司	泛微网络科技股份有限公司、用友致远软件技术有限公司等	在新疆、天津、宁夏区域内的比例约为 40%
10	航天网安技术（深圳）有限公司	因涉及发行人同类产品的项目不多，无其他同类供应商	100%
11	中国-东盟信息港股份有限公司	新点软件等	不到 10%
12	科大国创软件股份有限公司	海康、华为等	比例比较低
13	中微建技术有限公司	客户不便透露	比例较小
14	山西云时代政务云	对于政协类软件产品，基本未从其他	政协类产品接近 100%

序号	公司名称	其他同类供应商	发行人在客户同类供应商中采购占比
	技术有限公司	厂商采购	
15	安徽卷云信息技术有限公司	客户不便透露	5%左右
16	北京中船信息科技有限公司	客户不便透露	比例很小
17	芜湖胤星医学检验实验室有限公司	未从其他供应商采购	100%

报告期内，公司主要客户主要为国内大型软件企业等，其经营规模相对较大，发行人销售金额占其采购比例整体相对较低。部分占比相对较高，主要是针对特定省份区域或者细分领域而言，就客户整体规模来说比例较低。

（六）结合问题④⑤等分析说明公司与主要客户合作的稳定性及可持续性，是否可持续获取订单，是否存在订单萎缩、影响持续经营能力的风险

如前述，公司客户及终端用户并非一次性采购发行人产品。在公司数智一体化平台搭建完成之后，客户及终端用户对平台产品及服务仍有复购需求，主要体现在：（1）软件平台版本的升级需求；（2）软件功能或者模块新增或者改进需求；（3）是基于国家政策要求、安全性能、智能化产生的升级建设需求；（4）对于平台运行维护保障服务需求。

近年来，国家陆续出台相关政策，力争在十四五期间实现政府运行方式、业务流程和服务模式数字化智能化，政务信息化行业下游市场规模不断扩大，终端用户需求持续且相对稳定。

此外，经过多年的实践，发行人的软件产品和服务得到了客户和终端用户的充分认可，在行业内口碑较好，出现新的项目需求时，客户会优先考虑发行人的产品。截至 2023 年 11 月 30 日，公司在手待执行订单金额（含已签订待执行合同+基本确定合作意向而尚未签订的合同）约 22,833.13 万元，保持较高金额的项目储备，并且将在未来的 1-3 年转化为收入。

综上，公司与主要客户合作具有稳定性、可持续性，公司可持续获取订单，不存在订单萎缩、影响持续经营能力的风险。

三、核查程序及结论

（一）核查上述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、核查范围、核查过程、核查结果及结论

1、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

（1）获取报告期内公司经审计的财务报表，与发行人财务总监进行沟通，了解报告期内公司营业收入、净利润变动的原因，分析公司业绩变动趋势与行业下游市场需求是否一致；

（2）获取公司 2023 年 1-6 月经审阅的财务报表，与发行人财务总监进行沟通，分析 2023 年 1-6 月营业收入和净利润下滑的原因，分析行业下游市场需求是否存在萎缩的风险，分析是否发行人市场份额被抢占，分析是否存在对持续经营能力有重大不利影响的情况；

（3）通过公开途径，查阅同行业上市公司的年度报告、半年度报告等文件，分析发行人与同行业上市公司业绩变动趋势是否一致及其原因，分析发行人各业务毛利率与同行业上市公司是否存在差异及其原因；查阅各年度前五名客户销售收入占比等情况；

（4）根据《指引第 1 号》补充披露 2023 年全年业绩情况，就业绩变动情况以及原因等进行风险提示；

（5）获取收入成本明细表，分析公司各个业务的毛利率变动情况，并与同行业公司进行对比，对毛利率下滑的风险进行充分提示；

（6）获取收入成本明细表，分析不同种类业务中不同类型客户变动的原因；分析按照终端用户统计口径的前五大客户变动原因；分析 2022 年和 2023 年 1-9 月前五大客户变动较大的原因；分析客户集中度较高的原因；

（7）通过公开途径，查阅公司主要客户的基本情况，并通过实地走访，了解客户是否与发行人存在关联关系、其他利益安排、合作历史、合作背景、合作模式、合同签署周期、同类型供应商情况以及发行人销售金额占其采购比例等；走访比例如下所示：

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
现场访谈客户数量（个）	27	15	19	15
现场访谈金额（万元）	4,972.36	11,574.57	8,677.55	5,573.55
主营业务收入（万元）	6,774.34	13,977.55	10,746.44	7,746.14
现场访谈比例	73.40%	82.81%	80.75%	71.95%

（8）与发行人项目负责人进行沟通，查阅主要销售合同，了解主要项目的获取方式和服务内容，平均项目执行周期等；

（9）获取报告期各期末发行人在手订单统计表，了解产品使用周期，是否为一次性采购等情况；

（10）与公司财务总监、销售负责人等进行沟通，了解公司与主要客户合作的稳定性和持续性，订单是否可以持续获取，分析是否存在影响公司持续经营的风险；

（11）查阅行业研究报告、各区域相关政策，了解各区域政务信息化市场容量变化趋势、市场竞争格局等；

（12）获取公司在手订单明细，查阅公司各期末及目前在手订单情况，了解正在执行的重要合同的基本情况，分析公司收入、利润是否具有可持续性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）公司 2021 年扣非后归母净利润同比增长幅度明显高于营业收入增速具有合理性，2022 年营业收入同比增长但扣非后归母净利润同比下滑具有合理性，2023 年第一季度营业收入增长但亏损具有合理性，报告期内公司业绩变动趋势与政务信息化行业下游市场需求、同行业可比公司基本一致；

（2）公司 2023 年 1-6 月营业收入、扣非后归母净利润大幅下滑具有合理性，不存在政务信息化行业下游市场需求萎缩或公司市场份额被抢占的情况，不存在对持续经营能力构成重大不利影响的情形；

（3）招股说明书关于期后业绩下滑“主要原因是 2022 年上半年完成了两个实施周期较长的大型项目，该项目金额较大且毛利水平较高，具有一定的特殊性”

的披露真实、准确。发行人已经按照《指引第 1 号》要求补充披露了期后主要财务信息，并针对业绩变化情况、变化原因及可能产生的影响进行了特别风险提示；

（4）我国数字政府建设自 2019 年首次提出以来，规划已展望至 2035 年，目前正处于起始阶段。在数字政府建设、信创产业发展等政策驱动下，以及随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术持续应用到政务信息化建设领域并加以有效整合，我国政务信息化行业的市场容量将持续扩张，公司并未面临严重的行业发展瓶颈、市场空间并未受限。在政务信息化行业整体向好的大背景下，发行人预计将持续获取订单。公司不存在经营业绩持续下滑的风险；

（5）公司各期新签合同、各期末在手订单变动具有合理性。截至 2023 年 11 月末，公司在手待执行订单金额（含已签订待执行合同+基本确定合作意向而尚未签订的合同）约 22,833.13 万元，其中可于 2023 年度验收完成的合同金额约 7,768.49 万元，公司收入、利润具有可持续性。公司预计 2023 年可实现收入 13,948.31 万元，扣非后归母净利润 3,088.31 万元；

（6）公司综合毛利率高于同行业平均水平具有合理性；与可比公司同类业务毛利率水平存在差异具有合理性。综合毛利率呈下降趋势具有合理性，并对综合毛利率下降进行了风险提示；

（7）发行人各类业务的直接客户（集成商客户、终端客户）的数量、收入等变动具有合理性。按照终端用户的统计口径，各期前五大客户销售金额变动具有合理性，与终端用户需求变动匹配；

（8）2022 年、2023 年 1-3 月前五大客户变动较大具有合理性。各期主要客户与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。客户集中度较高具有合理性，与同行业公司存在差异具有合理性；

（9）发行人已经拆分说明报告期内前五大客户在合并前的销售情况，包括但不限于与发行人合作的各主体的具体名称、合作历史、合作背景和原因、获得订单的方式（例如招标类型、招标单位）、客户类型、服务内容、销售金额及占比、毛利率、是否直接签订合同、销售收入回款是否来自签订合同方等情况，不同客户同类项目定价及毛利率存在差异具有合理性；

（10）发行人各期在手订单充足，客户并非为一次性采购发行人产品；

（11）各细分产品领域，国内均有一些与公司从事相同或类似业务、规模接近的竞争对手，发行人在客户同类供应商中采购占比相对较低；

（12）公司与主要客户合作稳定、可持续，可持续获取订单，不存在订单萎缩、影响持续经营能力的风险；

（二）按照《指引第 1 号》1-6 关于对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形、1-15 关于经营业绩大幅下滑的相关规定进行核查，说明核查情况并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师根据《指引第 1 号》对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形、关于经营业绩大幅下滑的情况执行了如下核查程序：

（1）《指引第 1 号》1-6 直接面向市场独立持续经营的能力

序号	业务规则适用指引	核查情况	是否存在重大不利影响
1	发行人业务、资产、人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响发行人独立性或者显失公平的关联交易。	获取发行人股东调查表，以及通过公开渠道查询公司股东、实际控制人控制的企业，获取发行人收入成本表，查看是否存在影响公司独立性或者显失公平的关联交易、同业竞争等情况；分析发行人业务、资产、人员、财务等的独立性； 经核查，发行人业务、资产、人员、财务、机构独立，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争和关联交易。	否
2	发行人或其控股股东、实际控制人、对发行人主营业务收入或净利润占比超过 10%的重要子公司在申报受理后至上市前不存在被列入失信被执行人名单且尚未消除的情形	获取发行人及其子公司的企业信用报告，以及控股股东、实际控制人的个人征信报告，了解发行人、控股股东及实际控制人是否存在失信行为等； 经核查，不存在被列入失信被执行人名单的情况。	否
3	发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险	通过公开渠道，获取发行人所处行业的国家政策等资料，分析相关行业是否出现重大不利变化等情况； 经核查，国家政策等不存在重大不利变化。	否
4	发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况	通过公开渠道，获取发行人所处行业的发展趋势、市场规模等资料，分析相关行业是否出现需求萎缩等情况； 经核查，发行人所处行业不存在周期	否

序号	业务规则适用指引	核查情况	是否存在重大不利影响
		性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。	
5	发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应等方面不具有明显优势	获取行业研究报告、可比公司年度报告等公开资料，分析发行人的竞争优势等情况； 经核查，发行人所处行业具有一定的准入门槛，发行人在竞争中具有一定竞争优势。	否
6	发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化	获取发行人采购和销售合同，了解价格变动较大的原因等； 经核查，发行人所处行业上下游供求关系没有发生重大变化，原材料采购和产品售价不存在重大不利变化。	否
7	发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势	了解公司业务发展规划，获取营业收入构成明细表等； 经核查，发行人不存在业务转型情况。	否
8	发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响	获取主要客户的销售合同，通过公开渠道查询主要客户的经营情况等； 经核查，发行人重要客户未发生重大不利变化。	否
9	发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩	了解公司研发投入情况、专利以及软件著作权情况，获取行业研究报告等； 经核查，发行人持续投入研发，更新升级迭代现有产品，保持技术优势，不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。	否
10	发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象	获取经审计后的财务报表，与财务总监等进行沟通，了解报告期内业绩变动原因，获取同行业上市公司年度报告等； 经核查，2020 年至 2022 年公司经营业绩良好，2023 年 1-9 月公司经营情况较 2023 年 1-3 月逐步好转。	否
11	对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响	通过公开渠道查询发行人是否存在重大诉讼等情况，获取法院等相关部门出具的合法合规证明，查阅了发行人提供的专利权权证、商标权权证、域名、工商登记资料等； 经核查，发行人不存在重大纠纷和诉讼。	否

(2)《指引第 1 号》1-15 经营业绩大幅下滑

序号	业务规则适用指引	核查情况	是否存在重大不利影响
1	经营能力或经营环境是否发生变化，如发生变化应关注具体原因，变化的时间节点、趋势方向及具体影响程度	通过公开渠道，获取发行人所处行业的行业研究报告等资料，分析相关行业经营环境是否出现变化等情况； 经核查，发行人的经营能力和经营环境未发生重大不利变化。	否
2	发行人正在采取或拟采取的改善措施及预计效果，结合前瞻性信息或经审核的盈利预测（如有）情况，判断经营业绩下滑趋势是否已扭转，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项	获取发行人报告期末在手订单，了解公司预计 2023 年全年业绩情况； 经核查，发行人 2023 年 1-9 月经营情况逐渐好转，不存在对经营业绩产生重大不利影响的情况。	否
3	发行人所处行业是否具备强周期特征、是否存在严重产能过剩、是否呈现整体持续衰退，发行人收入、利润变动情况与同行业可比公众公司情况是否基本一致	通过公开渠道，获取发行人所处行业的发展趋势、市场规模等资料，分析相关行业是否出现需求萎缩等情况； 获取同行业上市公司公开资料； 经核查，发行人所处行业不具备强周期特征、不存在严重产能过剩、未呈现整体持续衰退，发行人收入、利润变动情况与同行业可比公众公司情况基本一致。	否
4	因不可抗力或偶发性特殊业务事项导致经营业绩下滑的，相关事项对经营业绩的不利影响是否已完全消化或基本消除	获取经审计后的财务报表，与财务总监等进行沟通，了解报告期内业绩变动原因； 经核查，公司不存在对经营业绩产生重大不利影响的事项。	否

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- （1）发行人不存在对持续经营能力构成重大不利影响的情形；
- （2）发行人不存在经营业绩大幅下滑的情形。

问题 6. 收入确认的准确性、合规性

根据申请文件，（1）公司的数智一体化平台业务在软件及其配套产品交付客户并取得客户的验收确认单时确认收入。公司下游终端客户主要为各级党政用户，上述客户大多在年末进行决算并在年末才出具相关验收文件，导致公司较多项目集中在四季度进行验收，各期第四季度收入占主营业务收入的比例分别为 89.93%、48.77%和 42.28%。2022 年第二季度收入占比偏高，主要系陆续完成两个大型项目并通过验收。（2）技术服务合同包括按期（年度）提供的服务和按次提供的服务；

对于按次提供的服务，在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入；对于按期提供的服务，根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。（3）外购软、硬件产品销售合同，对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。

（1）进一步披露各类业务的具体收入确认政策。请发行人：①区分收入确认方法列示各类业务的各期确认收入的金额及占比。列表说明各类业务收入确认的具体政策方法（收入确认的时点、内外部依据和方法），结合合同条款约定说明销售业务流程（如初验、试运行、终验、质保等）、各环节收款比例，对比同行业可比公司收入政策分析是否存在较大差异。②说明直接客户与终端客户的关系、交易背景，从合同签订、项目执行、交付验收、开票结算等各环节进行具体说明，说明相关收入确认的依据，验收确认收入时是直接客户验收还是终端客户验收，是否符合行业惯例，是否存在无法获知终端客户情况的情形。③补充说明各类业务的具体验收流程，验收是否为一次性完成，是否存在初验、试运行、终验等多道验收程序，收入确认中的验收是终验还是初验，项目交付后验收报告的一般出具时长。公司是否存在相关内控措施保障收入确认的及时性与准确性，内控措施执行情况，是否存在收入确认依据不符合公司管理制度的情况。④说明报告期内各主要合同的收入确认是否符合合同约定，是否取得外部证据、相关验收单或签收单等是否有客户加盖公章并授权其相应人员签字确认。报告期内收入确认依据的实际执行情况与招股说明书披露的会计政策是否相符，是否存在未取得客户验收或签收单据等提前确认收入的情况。⑤结合报告期内数智一体化平台业务的主要合同条款，说明合同中的各项承诺以及单项履约义务的识别及认定情况，说明定制软件开发、外采软硬件销售是否能够构成一项独立的履约义务从而分别确认收入，软件、硬件的收入确认依据是否存在混同的情况。具体分析外采软件、外采硬件部分的销售应当按照总额法还是净额法确认收入，是否存在外采软硬件产品收入确认时点早于自有软件产品的情形，分析收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定，收入确认时点是否谨慎。⑥补充披露货物销售业务采用总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》的规定。⑦说明各类业务实施完毕后是否存在免费运维期间，结合各期质保服务费实际发生及计提情况，说明质

保服务预计负债计提是否充分，预计负债计提的标准是否与经营业务相匹配、与同行业可比公司是否存在较大差异。

(2) 主要项目的收入确认是否与合同匹配。请发行人：①列表说明报告期内各类业务的主要合同的主要内容及执行情况，包括但不限于客户名称、具体产品或服务内容、合同签订日期、项目立项时间、开工日期、履行期限、项目所处阶段及进度、合同金额、收入确认日期、完工日期、交付日期、验收日期、结算日期、收款日期、开票日期、回款情况、合同重大变动情况等，如有合同签订日晚于开工日期且跨年的情形请特别说明，说明合同是否按照条款执行，收入确认时点与实际验收时间、合同约定验收时间是否存在较大差异，是否存在延迟或提前验收的情形，相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。②说明上述的主要合同的会计核算情况，包括合同总收入、预计总成本，各期确认的收入、成本、毛利率及对应期末的存货、应收账款、预收账款等。说明上述项目的各期实际成本的具体构成，并提供相应的计算依据及原始证据。③说明上述项目关于验收的具体形式、成果确认、款项结算等约定情况，相应合同收入确认的方式、时点、数额是否与合同约定情况相匹配。④说明上述项目中，不同项目毛利率差异的原因及合理性，如有毛利率水平偏高偏低甚至为负的项目、或同一项目各期毛利率波动较大的，请结合项目情况具体分析原因。分析说明公司主要的同类产品在不同项目下报价情况及是否存在明显差异，如是，请说明原因及合理性。⑤对于 2021 年、2022 年新增客户及收入增长较快客户，说明相关合同内容、合同签订时间、合同金额、合同的实施期间、验收时间、收入金额、收入确认的具体依据。

(3) 收入集中于第四季度确认是否合理合规。请发行人：①按季度说明各期营业收入、成本和毛利率的情况，结合可比公司各季度收入分布数据说明发行人收入季节性波动特征与可比公司是否存在较大差异及原因。补充说明报告期各期第二季度、第四季度中各月的收入及占比，是否存在收入集中于个别月份的情形。②列表说明报告期各期第四季度收入确认的主要客户、合同签订时间、合同金额、合同的实施期间、验收日期、收入金额、收入确认的具体依据、相关收入期后回款情况。③公司 2021、2022 年第二季度收入占比较高，请补充说明主要项目的主要客户、合同签订时间、合同金额、合同的实施期间、验收时间、收入金额、收入确认的具体依据，在第二季度确认收入的原因，是否具有特殊性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）对发行人各项业务收入合同的核查情况，其合同或协议条款约定的内容是否与发行人披露的收入确认方法相一致，并对发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求进行核查并发表明确核查意见。（3）列示各期对收入确认的外部依据的核查情况，包括但不限于核查内容（如直接客户验收报告、终端客户验收报告）、核查比例、核查结果是否存在验收单据存在瑕疵、不规范的情形及收入占比，如何确认该种情形下销售的真实性。（4）区分客户类型（如集成商、政府和事业单位等终端客户），说明对收入真实性采取的具体核查方法、过程、比例和结论（函证、访谈、细节测试、收入截止性测试、资金流水核查情况等），并详细说明以下情况：①请列示通过函证、访谈合计确认的核查比例。②对于函证程序，请说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比。③对于走访程序，请区分实地走访与视频走访说明访谈的具体客户数量、内容、访谈时间、访谈对象及身份、获取的证据，访谈核查的收入金额及占比情况，是否核查最终用户软件产品的使用情况、是否核查收入确认是否符合确认条件，如何保证访谈对象、访谈过程及结果的真实性、可靠性。④对于直接客户为集成商的情形下，详细说明是否对集成商的终端用户进行核查，核查方法、核查比例和核查结论。⑤细节测试请说明具体核查过程、核查比例、获取的证据、核查结论。⑥收入截止性测试请说明具体核查过程、核查比例、获取的证据、核查结论。⑦资金流水核查请列示报告期内对发行人及相关主体、董监高、关键岗位人员等资金流水的具体核查情况，包括重要性水平、核查过程、是否发现异常资金往来、核查结论等。（5）对于第三方回款，按照《指引第1号》1-21的要求进行核查，说明对第三方回款对应营业收入的真实性的核查程序、核查比例并发表明确意见。

【回复】

一、进一步披露各类业务的具体收入确认政策。

（一）区分收入确认方法列示各类业务的各期确认收入的金额及占比。列表说明各类业务收入确认的具体政策方法（收入确认的时点、内外部依据和方法），结合合同条款约定说明销售业务流程（如初验、试运行、终验、质保等）、各环节收款比例，对比同行业可比公司收入政策分析是否存在较大差异

1、区分收入确认方法列示各类业务的各期确认收入的金额及占比。

单位：万元、%

收入确认方法	业务类型	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
时点法	数智一体化平台	5,880.13	86.80	11,119.78	79.55	8,629.09	80.30	6,070.88	78.37
	技术服务	124.22	1.84	134.82	0.96	126.91	1.18	12.63	0.16
	货物销售	449.44	6.63	2,496.17	17.86	1,862.04	17.33	1,547.05	19.97
时段法	运维服务	320.54	4.73	226.78	1.62	128.40	1.19	115.59	1.49
合计		6,774.34	100.00	13,977.55	100.00	10,746.44	100.00	7,746.14	100.00

2、列表说明各类业务收入确认的具体政策方法（收入确认的时点、内外部依据和方法），结合合同条款约定说明销售业务流程（如初验、试运行、终验、质保等）、各环节收款比例，对比同行业可比公司收入政策分析是否存在较大差异。

（1）列表说明各类业务收入确认的具体政策方法（收入确认的时点、内外部依据和方法），结合合同条款约定说明销售业务流程（如初验、试运行、终验、质保等）、各环节收款比例

业务类型	收入确认方法	收入确认时点	收入确认依据	具体收入确认政策方法	业务流程	各环节收款比例
数智一体化平台	时点法	经客户验收通过后确认收入。	验收单据（运行确认单/验收报告）	在软件及其配套产品交付客户，并取得客户的验收确认单时确认收入。	项目立项阶段→项目启动阶段→需求调研阶段→软件开发测试阶段→部署安装调试阶段→上线运行→运行稳定→项目验收→项目免费运维→项目结项。	签约/需求调研：30%-60%； 上线运行/验收：40%-50%； 质保期满：5%-10%。
货物销售	时点法	对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付并取得客户出具验收单时确认收入； 对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付并取得客户出具签收单时确认收入。	到货签收单/到货验收单/验收报告	对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付并取得验收单据时确认收入。 对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付并取得签收单时确认收入。	货物销售项目执行（需要安装调试）：项目立项阶段→项目启动阶段→第三方软件、硬件交付→适配安装部署→项目验收→项目结项。 货物销售项目执行（不需要安装调试）：销售经理提出采购申请→第三方软件、硬件交付→项目验收→项目结项。	到货后100%付款。
技术服务	时点法	经客户验收通过后确认收入。	验收报告	在技术服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入。	项目立项阶段→项目启动阶段→技术支持服务→项目验收→项目免费运维→项目结项。	签约：45%-50% 验收：45%-50% 质保期满：5%或验收100%。
运维服务	时段法	合同约定服务期间分期确认收入。	合同约定	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	——	运维结束后100%付款。

注：公司与部分集成商签订的合同中约定项目付款进度取决于终端客户回款情况，主要系集成商的终端客户为政府机关和事业单位，其根据资金状况及其与终端客户的合作情况，需要在收到终端客户回款后才会向公司付款，该条款仅对收款方式约定。

（2）对比同行业可比公司收入政策分析是否存在较大差异

同行业可比公司收入确认政策：

可比公司	收入确认政策
天亿马	(1) 信息系统集成服务业务，指公司按照客户需求，通过应用各种计算机软件技术以及各种硬件设备，经过集成设计，安装调试等技术性工作，提供系统整体解决方案。信息系统集成需安装调试后才达到预定可使用状态，主要风险和报酬才转移给购货方（建设方），因此信息系统集成服务业务以完成安装调试，客户出具最终验收报告作为收入确认时点。 (2) 软件开发及技术服务是指公司按照客户要求开发信息系统服务平台并部署调试供客户使用。软件开发及技术服务以完成服务并取得客户的验收报告作为收入确认时点。 (3) 信息系统运维服务业务，指公司按照客户要求，利用公司在信息系统运维方面的专业性优势为客户提供专业的系统运维服务，信息系统运维服务收入确认为按照合同约定的条款于服务完成时点（指偶发的一次性运维服务）或阶段完成时点（指定期服务的日常维护，按月确认）确认收入。 (4) 公司信息设备销售系指向企业、政府部门销售信息设备相关产品。信息设备销售业务以商品转移给购货方，取得客户签收单作为收入确认时点。
科创信息	(1) 软件开发收入包含软件产品销售收入和技术开发收入。公司将软件及其配套产品交付客户，并取得客户的最终验收单后确认收入的实现。 (2) 系统集成收入包含系统集成销售收入及建筑安装收入。公司在系统集成安装完成，并取得客户的终验报告后确认收入的实现。 (3) IT运行维护收入是指公司为保证客户软件、硬件能正常运行而提供的运行维护收入。包括：免费服务期后的系统维护、数据修复、技术支持、应用培训等技术服务；对于单次提供的服务，在服务已经提供，收到价款或取得收款的依据后确认收入；对于在固定期间内持续提供的服务，在服务期内按照直线法分期确认收入。
山大地纬	(1) 软件开发是指本公司根据合同的约定以及客户的需求，为满足客户的某种特定需求或利用开发工具为客户提供一整套实现某种功能的软件产品，定制软件业务实质上是提供劳务。对于满足有权就累计至今已完成的履约部分收取款项且具有不可替代性的项目，公司按照投入法在一段时期内确认收入。资产负债表日根据投入确定履约进度，公司每月根据销售合同确定的项目营业收入总额乘以履约进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期营业收入。对于不满足以上条件的软件开发项目，在公司提供完软件开发服务并经验收通过后确认收入。 (2) 产品化软件是指本公司自行研究开发的，拥有自主知识产权，可直接对外销售或嵌入硬件产品一起销售的软件。公司已将软件交付给购货方，在产品交付后收款或取得收款依据时确认收入。 (3) 运维及技术服务主要包括为客户提供的软硬件系统优化升级、运营维护、数据迁移、容灾管理、信息安全管理及其他服务工作，通常包括按期（如年度）提供的服务和按次提供的服务：按期提供的服务，公司按照合同约定内容提供了劳务，在服务期间内分期确认运维服务收入；按次提供的服务，公司在劳务已经提供完毕，并符合合同约定的服务条款时确认收入。 (4) 系统集成是指应客户需求，提供IT系统咨询及规划、数据中心集成设计、产品选型、软硬件详细配置、基础软硬件供货、软硬件安装调试、IT系统软硬件改造升级、技术咨询以及相关的售后服务等。公司按照合同约定，在相关货物发出或服务完成后，经客户验收合格后确认收入。
新点软件	(1) 公司软件平台收入按照合同约定在软件平台实施完成并经客户最终验收后确认收入。 (2) 平台运营服务收入，根据给智慧招采软件平台使用主体的按次服务已提供，收到服务价款或者取得收款的依据后确认收入。 (3) 维护服务收入，是公司在合同约定的服务期限内提供维护服务而产生的收入，在合同约定的服务期限内采用直线法分期确认。

可比公司	收入确认政策
	(4) 智能化设备按合同约定在产品交付安装调试完毕、客户验收合格后确认收入。 (5) 智能化工程在智能化工程建设完毕、客户最终验收后确认收入。
宝兰德	(1) 软件产品：需安装调试的软件产品，在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入；无需安装的软件产品在产品已交付并经最终客户签收后确认收入。对于全国总经销商，按照宝兰德收到全国总经销商针对下游客户的产品销售清单后确认收入。 (2) 专业技术服务收入分为标准服务、高级服务及开发服务收入，其中标准服务和高级服务属于在某一时段内履行的履约义务，根据已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确认履约进度，按照履约进度确认收入；开发服务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户确认的试运行稳定报告或验收文件后确认收入。
拓尔思	(1) 自行开发研制的软件产品销售：不需要安装调试的，按合同约定将产品转移给客户，以客户签收的收货单作为收入确认依据。需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成后，客户出具的验收报告作为收入确认依据。 (2) 定制软件是指对用户的业务进行充分实地调查，并根据最终用户的实际需求进行专门的软件设计与开发包括二次开发，由此开发出来的软件不具有通用性。在客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入。 (3) 软件服务收入：①包括但不限于数据修复、技术业务咨询服务、技术支持、应用培训等技术服务；其他为客户（包括使用非公司产品）进行的技术支持、技术应用及技术咨询等服务。公司一般以最终客户出具的试运行稳定报告作为收入确认的依据。②维保、舆情类技术服务收入，在合同约定的服务期内按直线法确认收入。 (4) 系统集成收入是本公司为客户实施软件项目时，应客户要求代其外购软硬件系统所获得的收入。根据相关合同条款进行判断硬件销售与软件开发是否属于两个单项履约义务，如果属于两个单项履约义务，则硬件销售以客户签收确认收入，软件开发以终验报告确认收入；如果属于一个单独的履约义务，以出具试运行稳定报告确认收入的依据。

由上表可知，公司面向终端客户的收入确认政策与同行业可比公司不存在较大差异。

（二）说明直接客户与终端客户的关系、交易背景，从合同签订、项目执行、交付验收、开票结算等各环节进行具体说明，说明相关收入确认的依据，验收确认收入时是直接客户验收还是终端客户验收，是否符合行业惯例，是否存在无法获知终端客户情况的情形

销售模式上，一方面公司直接承接业主方项目，深度理解、快速响应客户需求，提供项目总体规划、方案设计、软件研发、项目实施及运维服务的一体化信息系统解决方案。另一方面，为拓展市场空间、发挥公司自有产品和专业技术服务优势，公司部分业务系作为产品或服务供应商参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务。

1、说明直接客户与终端客户的关系、交易背景

我国电子政务行业近年来发展迅速，市场需求持续增长；公司所处的电子政

务软件行业快速发展及数字政府等宏观政策引导，地方政府国资纷纷进入该领域，通常以国资独资或与社会资本合资的形式成立地方数字政府、智慧城市运营主体专业负责地方政务信息系统的建设开发与运营维护，如数字广西、数字江西等；由于部分大型政务服务平台建设项目由于建设内容复杂、标的金额较大，在部分政务平台的建设过程中，以政府机构为代表的终端客户会将项目交由集成商完成，集成商中标项目后再向行业内各专业软硬件厂商采购所需产品，集成商自身定位为项目总协调和项目管理者。系统集成商经过招投标等形式承接总项目，与终端客户签订合同。

2、从合同签订、项目执行、交付验收、开票结算等各环节进行具体说明，说明相关收入确认的依据，验收确认收入时是直接客户验收还是终端客户验收，是否符合行业惯例，是否存在无法获知终端客户情况的情形。

报告期内，公司参与集成商客户项目的合同签订、项目执行、交付验收、开票结算等各环节情况如下所示：

项目	参与集成商客户项目
合同签订情况	通过商务谈判或集成商其他内部采购制度获取订单，与集成商签订合同。
项目执行	数智一体化业务项目执行：项目立项阶段→项目启动阶段→需求调研阶段→软件开发测试阶段→部署安装适配阶段→上线试运行→运行稳定→项目验收→项目免费运维→项目结项。 （2）货物销售项目执行（需要安装调试）：项目立项阶段→项目启动阶段→第三方产品安装调试→项目验收→项目结项；货物销售项目执行（不需要安装调试）：销售经理提出采购申请→交付第三方产品→客户签收→项目结项。 （3）技术服务项目执行：项目立项阶段→项目启动阶段→技术支持服务→项目验收→项目免费运维→项目结项。
交付验收	（1）对于数智一体化业务，公司通常在相关软件及其配套产品交付，系统上线、运行稳定后，公司向集成商提出验收申请，验收通过后集成商出具验收单据。 （2）对于货物销售，如集成商要求公司提供安装、调试等服务，公司在完成安装调试后，向集成商提出验收申请，验收通过后，集成商出具验收单据。如集成商对外购软、硬件产品不需要安装，公司在第三方产品交付后，集成商出具到货签收单。 （3）对于运维及技术服务，如合同约定为一次性技术服务，公司通常在完成合同约定的数据迁移、升级等技术服务后，向集成商提出验收申请，验收通过后集成商出具验收单据。如合同约定的运维服务，公司通常安装合同约定服务期间内履行相关服务。
开票结算	在集成商业模式下，公司在完成各类业务交付后，即取得收取款项的权利，集成商根据合同约定时点要求公司开票并进行结算。公司与部分集成商签订的合同中约定项目付款进度取决于终端客户回款情况，主要系集成商的终端客户为政府机关和事业单位，其根据资金状况及其与终端客户的合作情况，需要在收到终端客户回款后才会向公司付款。

集成商客户相关项目的收入确认情况如下：

收入类别	收入确认时点	收入确认依据
数智一体化	在软件及其配套产品交付客户并取得客户的验收确认单时确认收入。	集成商出具《运行确认单》/《验收报告》
技术服务	在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入。	集成商出具《验收报告》
运维服务	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定
货物销售	对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。 对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	集成商出具《到货签收单》/《到货验收单》/《验收报告》

报告期内，公司向集成商客户收入确认时点是集成商客户验收而非终端客户验收，即以集成商出具的验收文件为准，主要原因如下：

（1）在集成商业务模式下，公司交付的项目模块，通常作为项目相对独立的一部分而被集成或采购，可独立运行。合同履行主体为公司与集成商，公司对集成商的终端客户不存在履约义务，在集成商验收时点，公司交付的产品已达到了合同约定的预定功能，公司已履行了合同约定的主要义务，并且具有根据合同约定收取合同对价的权利，符合企业会计准则收入确认的要求。

（2）就终端客户而言在集成商验收时点，公司交付的产品已达到了可使用状态，在项目整体验收时，公司主要配合集成商进行整体项目验收，终验对客户接受商品来说主要是例行程序，终验环节主要是集成商客户整体验收、进一步验证性能稳定性等，同时公司历史上也不存在产品获得集成商客户验收通过后，因产品质量产生争议或纠纷的情况，表明在集成商验收通过后已实质上接受该商品。

同时，由于数智一体化业务中主要软件产品部署和实施均在终端客户现场，实际使用方为终端客户，故公司产品经客户正式使用后，通常会要求终端客户出具《用户使用报告》，明确相关系统已运行，满足其实际使用要求。报告期内，主要项目均获取终端客户出具的《用户使用报告》。

同行业可比公司收入确认政策具体情况如下：

可比公司	类似产品收入确认政策
大汉软件	公司对系统集成商收入确认的具体时点： （1）定制化软件开发：获取集成商出具的验收报告确认收入。 （2）运维服务：在服务期间内，按履约进度确认收入。
开普云	公司对系统集成商收入确认的具体时点： （1）互联网内容服务平台以包含定制化开发方式交付的，公司按照合同约定为客户完

可比公司	类似产品收入确认政策
	成技术开发服务，并经系统集成商验收通过后确认收入。公司的互联网内容服务平台业务开发完成后均需要上线验收，部分大型项目需要经过初验和终验，公司以终验报告作为收入确认的依据，终验报告签章日期作为收入确认时点。以产品化软件交付的，公司按照合同约定向购买方移交了所提供的软件产品，并取得系统集成商的签收单据后确认收入； (2) 大数据服务平台公司为客户提供大数据服务平台服务时，如果合同约定按次提供服务，则按照约定为系统集成商提供相关服务并经对方确认后确认收入；如果合同约定按照服务期限提供服务，则按照约定的服务期限分期确认收入。
博汇科技	对于非直接销售模式下的销售业务，产品已发出并经集成商客户签收或验收后确认收入。
兴图新科	(1) 对于与总体单位合作的订单，公司根据合同和客户需求派遣人员进行项目实施、安装、调试等，调试完毕经总体单位对系统运行情况进行验收，公司取得总体单位验收证明并确认销售收入； (2) 对于与集成商合作的订单，集成商负责对公司系统进行验收，公司取得集成商验收证明并确认销售收入。
双元科技	对于设备集成商客户，收入确认不以其终端客户验收为前提，公司在设备安装调试完毕，取得集成商客户验收单据时确认收入，收入确认时点准确、合理。
亚华电子	验收条款由合同双方在具体合同中分别约定： (1) 销售商品需要安装调试的，在安装调试完毕并经医院建设集成商客户验收合格后确认销售收入； (2) 销售商品不需要安装调试的，货物到达，经医院建设集成商客户签收无异议后确认销售收入。
天亿马	(1) 信息系统集成服务业务以完成安装调试，客户出具最终验收报告作为收入确认时点。 (2) 软件开发及技术服务以完成服务并取得客户的验收报告作为收入确认时点。 (3) 信息系统运维服务收入确认为按照合同约定的条款于服务完成时点（指偶发的一次性运维服务）或阶段完成时点（指定期服务的日常维护，按月确认）确认收入。 (4) 信息设备销售业务以商品转移给购货方，取得客户签收单作为收入确认时点。
科创信息	(1) 公司将软件及其配套产品交付客户，并取得客户的最终验收单后确认收入的实现。 (2) 系统集成收入包含系统集成销售收入及建筑安装收入。公司在系统集成安装完成，并取得客户的终验报告后确认收入的实现。 (3) IT运行维护包括：免费服务期后的系统维护、数据修复、技术支持、应用培训等技术服务；对于单次提供的服务，在服务已经提供，收到价款或取得收款的依据后确认收入；对于在固定期间内持续提供的服务，在服务期内按照直线法分期确认收入。
山大地纬	(1) 软件开发对于满足有权就累计至今已完成的履约部分收取款项且具有不可替代性的项目，公司按照投入法在一段时期内确认收入。对于不满足以上条件的软件开发项目，在公司提供完软件开发服务并经验收通过后确认收入。 (2) 产品化软件公司已将软件交付给购货方，在产品交付后收款或取得收款依据时确认收入。 (3) 运维及技术服务通常包括按期（如年度）提供的服务和按次提供的服务；按期提供的服务，公司按照合同约定内容提供了劳务，在服务期间内分期确认运维服务收入；按次提供的服务，公司在劳务已经提供完毕，并符合合同约定的服务条款时确认收入。 (4) 系统集成公司按照合同约定，在相关货物发出或服务完成后，经客户验收合格后确认收入。
新点软件	(1) 公司软件平台收入按照合同约定在软件平台实施完成并经客户最终验收后确认收入。 (2) 平台运营服务收入，根据给智慧招采软件平台使用主体的按次服务已提供，收到服务价款或者取得收款的依据后确认收入。

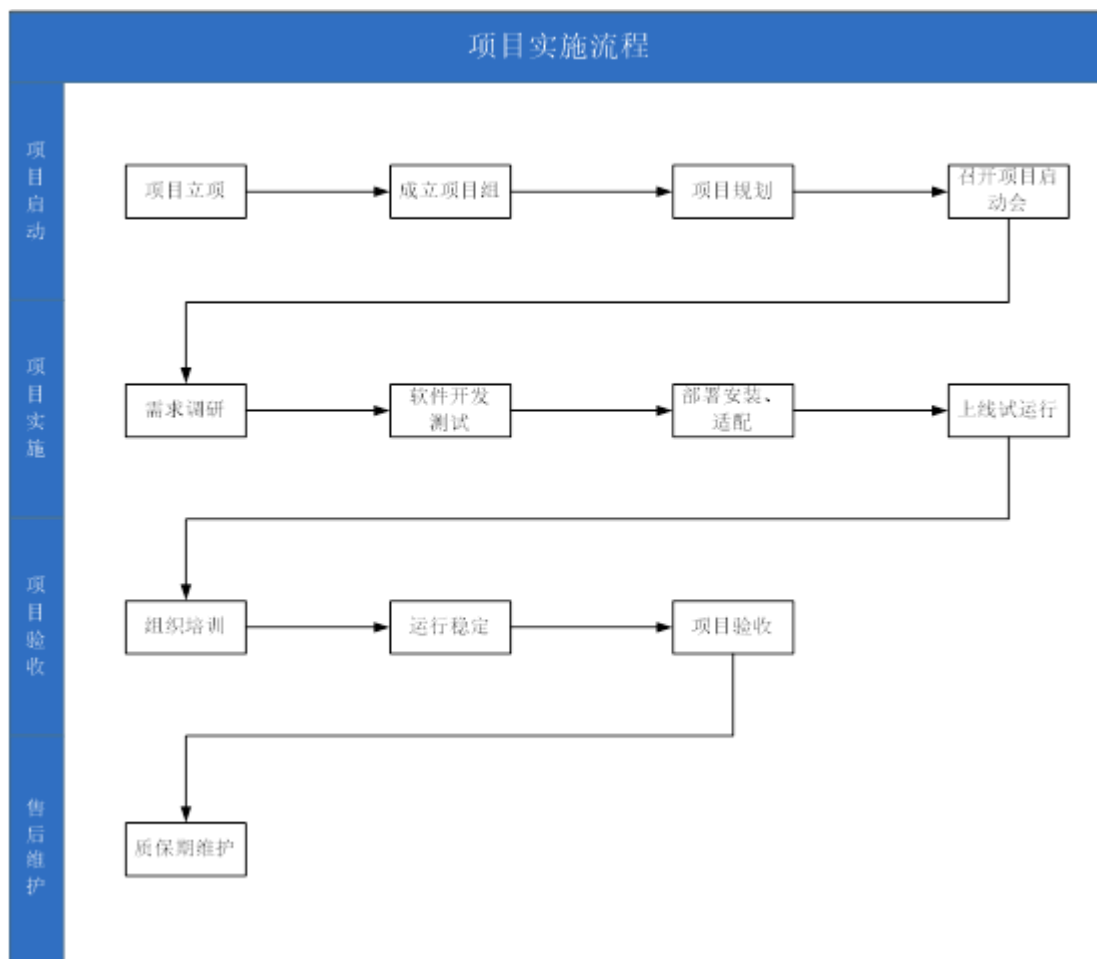
可比公司	类似产品收入确认政策
	(3) 维护服务收入，是公司在合同约定的服务期限内提供维护服务而产生的收入，在合同约定的服务期限内采用直线法分期确认。 (4) 智能化设备按合同约定在产品交付安装调试完毕、客户验收合格后确认收入。 (5) 智能化工程在智能化工程建设完毕、客户最终验收后确认收入。
宝兰德	(1) 软件产品：需安装调试的软件产品，在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入；无需安装的软件产品在产品已交付并经最终客户签收后确认收入。对于全国总经销商，按照宝兰德收到全国总经销商针对下游客户的产品销售清单后确认收入。 (2) 专业技术服务收入分为标准服务、高级服务及开发服务收入，其中标准服务和高级服务属于在某一时段内履行的履约义务，根据已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确认履约进度，按照履约进度确认收入；开发服务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户确认的试运行稳定报告或验收文件后确认收入。
拓尔思	(1) 自行开发研制的软件产品销售：不需要安装调试的，按合同约定将产品转移给客户，以客户签收的收货单作为收入确认依据。需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成后，客户出具的验收报告作为收入确认依据。 (2) 定制软件是指对用户的业务进行充分实地调查，并根据最终用户的实际需求进行专门的软件设计与开发包括二次开发，由此开发出来的软件不具有通用性。在客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入。 (3) 软件服务收入：①包括但不限于数据修复、技术业务咨询服务、技术支持、应用培训等技术服务；其他为客户（包括使用非本公司产品）进行的技术支持、技术应用及技术咨询等服务。公司一般以最终客户出具的试运行稳定报告作为收入确认的依据。②维保、舆情类技术服务收入，在合同约定的服务期内按直线法确认收入。 (4) 系统集成收入是本公司为客户实施软件项目时，应客户要求代其外购软硬件系统所获得的收入。根据相关合同条款进行判断硬件销售与软件开发是否属于两个单项履约义务，如果属于两个单项履约义务，则硬件销售以客户签收确认收入，软件开发以终验报告确认收入；如果属于一个单独的履约义务，以出具试运行稳定报告确认收入的依据。

综上，根据软件行业上市公司公开披露的相关与集成商客户、终端客户收入确认政策等，公司与同行业上市公司相似，对于有类似验收条款的合同系取得集成商客户验收通过后确认收入，公司验收确认收入时是直接客户验收而非终端客户验收，符合行业惯例。由于数智一体化业务中主要软件产品部署和实施均在终端客户现场，不存在无法获知终端客户情况的情形。

（三）补充说明各类业务的具体验收流程，验收是否为一次性完成，是否存在初验、试运行、终验等多道验收程序，收入确认中的验收是终验还是初验，项目交付后验收报告的一般出具时长。公司是否存在相关内控措施保障收入确认的及时性与准确性，内控措施执行情况，是否存在收入确认依据不符合公司管理制度的情况

1、补充说明各类业务的具体验收流程，验收是否为一次性完成，是否存在初验、试运行、终验等多道验收程序，收入确认中的验收是终验还是初验

(1) 报告期内，公司项目实施及验收流程如下：



(2) 业务流程关键节点工作内容

业务流程关键节点	主要工作内容
需求调研	组织客户相关业务部门或单位，通过原型演示，调研问卷等形式开展需求调研，形成需求调研成果，完成与客户方需求确认工作。
软件开发测试	根据需求调研成果开展开发分析设计工作，根据设计成果组织开展编码工作，编码完成后由测试人员进行系统测试，编码人员在测试过程中同步修复测试问题。
适配安装部署	项目经理根据客户现场部署环境确定部署方案，将已经完成且测试通过的系统部署到客户现场，并在客户现场环境进行测试、验证适配工作。
上线运行	在客户现场环境下的系统经过充分业务验证后，按照客户方的要求开展上线使用工作。
组织培训	根据客户方要求，编制培训手册或系统操作 PPT，对客户方相关人员开展培训工作。
运行稳定	系统上线运行后，对在运行期间客户方提出的优化改进要求，进行完善，达到运行稳定。
项目验收	按照合同规定结合客户方实际使用情况，在系统运行稳定且达到验收条件后，根据项目要求编制验收资料，协调客户方相关人员对项目开

业务流程关键节点	主要工作内容
	展验收工作。

(3) 各类业务的具体验收流程及收入确认时点

业务类型	具体业务分类	具体验收流程	收入确认时点
数智一体化平台	软件销售	单道验收程序： 完成产品适配安装部署→上线运行→运行稳定→客户确认并签署验收单据 多道验收程序： 完成产品适配安装部署→上线运行（客户签署初验报告）→运行稳定→客户确认并签署验收单据（如有）→客户终验	产品运行稳定、达到可使用状态，经客户确认后确认收入
	技术开发	单道验收程序： 技术开发完成→运行稳定→客户验收并签署验收单据 多道验收程序： 技术开发完成→上线运行（客户签署初验报告）→运行稳定→客户验收并签署验收单据	产品运行稳定、达到可使用状态，经客户验收后确认收入
	系统集成	单道验收程序：软硬件适配安装部署完毕→运行稳定→客户确认并签署验收单据	相关软件及配套硬件运行稳定、达到可使用状态，经客户确认后确认收入
货物销售		单道验收程序： (1) 第三方软件、硬件交付→适配安装部署→客户验收，并签署验收单据 (2) 第三方软件、硬件交付→客户验收，并签署验收单据	产品交付客户后经客户验收后确认收入
技术服务		单道验收程序： 技术服务完成→客户验收，并签署验收单据	技术服务成果经客户验收
运维服务		合同约定服务期间分期确认收入。	——

由上表可知，公司除数智一体化平台少数项目存在多道验收程序外，其他业务验收流程均为一次性完成，不存在多道验收程序。

公司的数智一体化业务在“单道验收程序”情形下，客户在产品运行稳定、达到可使用状态后进行一次验收，公司取得客户的验收单据时确认收入。

公司的数智一体化业务在“多道验收程序”情形下，其验收程序与“单道验收程序”基本一致，差异为客户在上线运行这一环节出具了初验报告，在产品运行稳定、达到可使用状态后进行终验，并出具终验报告。因此，在“多道验收程序”情形下，公司亦在软件产品已完成上线且运行稳定后，取得客户出具的运行确认单或验收报告后确认收入，与“单道验收程序”情形下一致。同时，在系统

运行稳定且达到验收条件后，公司通常会向终端用户获取终端用户的使用报告，以确认相关软件已在终端用户满足稳定运行的要求。

（4）根据《企业会计准则》，对上述收入确认时点是否符合企业会计准则的规定及行业惯例，逐条分析如下：

①数智一体化业务-软件销售

序号	收入确认条件	逐条分析
1	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	项目验收时，公司已将软件产品安装部署在终端用户的运行环境中，并通过调试，运行稳定达到合同预定的功能和效果，已向客户、终端用户提交产品、项目成果及相关文档。因此，产品运行稳定，已满足用户的使用需求，表明公司已将项目的法定所有权转移给客户。
2	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	
3	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	软件运行稳定通过，满足用户需求，表明公司已履行合同约定的主要义务；客户能够主导项目的使用运行或向第三方进行交付并取得相应的回报，该项目所有权上的主要风险和报酬已转移给客户。
4	客户已接受该商品	客户出具验收单据，表明项目满足合同约定要求，客户和终端用户已接受该项目产品或成果。
5	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司相关产品交付并经客户验收后，已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，客户即应履行付款义务。

由上表可知，公司软件销售，在单道验收或多道验收程序下均在软件交付客户，运行稳定并取得客户出具的验收单时为收入确认，符合企业会计准则规定。

对于软件销售业务，同行业公司软件收入确认原则对比如下：

公司名称	收入确认原则
山大地纬	公司已将软件交付给购货方、完成安装和试运行，在产品交付后收款或取得收款依据时确认收入。
宝兰德	需安装调试的软件产品，在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入；无需安装的软件产品在产品已交付并经最终客户签收后确认收入。

公司数智一体化平台中的软件销售类业务的收入确认原则与同行业公司一致，均在完成安装调试、运行稳定后确认收入，符合行业惯例。

②数智一体化业务-技术开发

序号	收入确认条件	逐条分析
1	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所	技术开发完成，系统运行稳定，公司已丧失了对项目的所有权和控制权。

序号	收入确认条件	逐条分析
	有权	
2	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	
3	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	根据合同约定，技术开发完成，系统运行稳定后需经验收，并出具验收单据，因此技术开发主要风险和报酬的转移时点为客户签署验收单据时。
4	客户已接受该商品	客户出具验收单据，表明项目满足合同约定要求，客户和终端用户已接受该项目产品或成果。
5	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	客户在项目验收并正式使用后，已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，客户即应履行付款义务

由上表可知，公司技术开发，在单道验收或多道验收程序下均在技术开发完成，软件运行稳定并取得客户出具的验收单时为收入确认，符合企业会计准则规定。

③数智一体化业务-系统集成

序号	收入确认条件	逐条分析
1	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	自有软件、第三方软件和硬件交付客户，软硬件适配安装部署完毕，运行稳定，公司已丧失了对产品的继续管理权和控制权，客户已拥有该商品的所有权和控制权。
2	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	
3	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	自有软件、第三方软件和硬件交付客户，软硬件适配安装部署完毕，运行稳定后，客户取得货物的所有权，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方。
4	客户已接受该商品	客户出具验收单据，表明产品已满足合同约定要求，客户已接受该项目产品。
5	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，客户即应履行付款义务。

由上表可知，公司系统集成，在单道验收程序下在软硬件适配安装部署完毕，运行稳定并取得客户出具的验收单时为收入确认，符合企业会计准则规定。

④货物销售

序号	收入确认条件	逐条分析
1	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	第三方硬件和软件交付客户后或者安装完毕后，公司已丧失了对该产品的继续管理权和控制权，客户已拥有该商品的所有权和控制权。
2	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	

序号	收入确认条件	逐条分析
3	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	根据合同约定，第三方硬件或软件交付客户后或者安装完毕后，客户取得货物的所有权，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方。
4	客户已接受该商品	客户出具签收单据或验收单据，表明产品已满足合同约定要求，客户已接受该项目产品。
5	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，客户即应履行付款义务。

因此，公司需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入，不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入，符合企业会计准则规定。

⑤技术服务

序号	收入确认条件	逐条分析
1	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	技术服务项目实施并验收后，公司已丧失了对项目的所有权和控制权。
2	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	
3	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	根据合同约定，技术服务项目实施完成后需经验收，并出具验收单据，因此技术服务主要风险和报酬的转移时点为客户签署验收单据时。
4	客户已接受该商品	客户出具验收单据，表明项目满足合同约定要求，客户和终端用户已接受该项目产品或成果。
5	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，客户即应履行付款义务

因此，公司技术服务，在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入，符合企业会计准则规定。

(5) 同行业可比公司收入确认政策对比

可比公司	收入确认政策
天亿马	(1) 信息系统集成需安装调试后才达到预定可使用状态，主要风险和报酬才转移给购货方（建设方），因此信息系统集成服务业务以完成安装调试，客户出具最终验收报告作为收入确认时点。 (2) 软件开发及技术服务以完成服务并取得客户的验收报告作为收入确认时点。 (3) 信息系统运维服务收入确认为按照合同约定的条款于服务完成时点（指偶发的一次性运维服务）或阶段完成时点（指定期服务的日常维护，按月确认）确认收入。 (4) 信息设备销售业务以商品转移给购货方，取得客户签收单作为收入确认时点。

可比公司	收入确认政策
科创信息	(1) 软件开发收入包含软件产品销售收入和技术开发收入。公司将软件及其配套产品交付客户，并取得客户的最终验收单后确认收入的实现。 (2) 系统集成收入，在系统集成安装完成，并取得客户的终验报告后确认收入的实现。 (3) 对于单次提供的服务，在服务已经提供，收到价款或取得收款的依据后确认收入；对于在固定期间内持续提供的服务，在服务期内按照直线法分期确认收入。
山大地纬	(1) 软件开发：对于满足有权就累计至今已完成的履约部分收取款项且具有不可替代性的项目，公司按照投入法在一段时期内确认收入。 (2) 产品化软件，公司交付给购货方、完成安装和试运行，在交付时取得收款和收款收据时确认收入。 (3) 运维及技术服务，按期提供的服务，公司按照合同约定内容提供了劳务，在服务期间内分期确认运维服务收入；按次提供的服务，公司在劳务已经提供完毕，并符合合同约定的服务条款时确认收入。 (4) 系统集成，公司按照合同约定，在相关货物发出或服务完成后，经客户验收合格后确认收入。
新点软件	(1) 公司软件平台收入按照合同约定在软件平台实施完成并经客户最终验收后确认收入。 (2) 平台运营服务收入，根据给智慧招采软件平台使用主体的按次服务已提供，收到服务价款或者取得收款的依据后确认收入。 (3) 维护服务收入，是公司在合同约定的服务期限内提供维护服务而产生的收入，在合同约定的服务期限内采用直线法分期确认。 (4) 智能化设备按合同约定在产品交付安装调试完毕、客户验收合格后确认收入。 (5) 智能化工程在智能化工程建设完毕、客户最终验收后确认收入。
宝兰德	(1) 软件产品：需安装调试的软件产品，在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入；无需安装的软件产品在产品已交付并经最终客户签收后确认收入。对于全国总经销商，按照宝兰德收到全国总经销商针对下游客户的产品销售清单后确认收入。 (2) 专业技术服务收入分为标准服务、高级服务及开发服务收入，其中标准服务和高级服务属于在某一时段内履行的履约义务，根据已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确认履约进度，按照履约进度确认收入；开发服务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户确认的试运行稳定报告或验收文件后确认收入。
拓尔思	(1) 自行开发研制的软件产品销售：不需要安装调试的，按合同约定将产品转移给客户，以客户签收的收货单作为收入确认依据。需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成后，客户出具的验收报告作为收入确认依据。 (2) 定制软件是指对用户的业务进行充分实地调查，并根据最终用户的实际需求进行专门的软件设计与开发包括二次开发，由此开发出来的软件不具有通用性。在客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入。 (3) 软件服务收入：①包括但不限于数据修复、技术业务咨询服务、技术支持、应用培训等技术服务；其他为客户（包括使用非本公司产品）进行的技术支持、技术应用及技术咨询等服务。公司一般以最终客户出具的试运行稳定报告作为收入确认的依据。②维保、舆情类技术服务收入，在合同约定的服务期内按直线法确认收入。 (4) 系统集成收入是本公司为客户实施软件项目时，应客户要求代其外购软硬件系统所获得的收入。根据相关合同条款进行判断硬件销售与软件开发是否属于两个单项履约义务，如果属于两个单项履约义务，则硬件销售以客户签收确认收入，软件开发以终验报告确认收入；如果属于一个单独的履约义务，以出具试运行稳定报告确认收入的依据。

综上，公司除数智一体化平台少量项目存在多道验收程序外，其他业务验收流程均为一次性完成，不存在多道验收程序。公司数智一体化业务在单道验收程

序和多道验收程序下，验收时点不存在差异，公司各类业务均在完成合同约定的工作内容，并获取客户出具验收单据后确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比公司不存在较大差异。

2、项目交付后验收报告的一般出具时长

报告期各期主要项目交付后验收报告的平均出具时长如下表所示：

单位：天

年度	项目交付后至验收报告的平均出具时长
2023年1-9月	11
2022年度	20
2021年度	19
2020年度	24

注：报告期各期选取前十大数智一体化平台项目，计算项目交付至取得验收报告的平均时长。

公司各项目严格执行项目验收内部控制流程，数智一体化业务在项目完成安装部署、适配、上线运行、组织培训、运行稳定时将项目交付给客户。客户认为项目基本具备验收条件时，确认接收项目验收申请。整个验收过程中，公司保持与客户的实时沟通，申请验收时已达到验收条件，客户一般于公司提交验收申请后开始验收流程，由于公司客户主要系大型央企或国企集成商、政府单位和事业单位等，内部验收流程一般较长，验收流程时长一般需要 1 个月左右，具体周期长短受客户/用户内部验收审批流程影响。

报告期内，公司各期前十大软件定制开发项目从系统运行稳定到验收报告签署日平均为 20 天左右。2020 年度-2022 年度，平均验收时长为 21 天，验收时长较为稳定。

3、公司是否存在相关内控措施保障收入确认的及时性与准确性，内控措施执行情况，是否存在收入确认依据不符合公司管理制度的情况。

公司为了规范销售与收款行为，加强销售与收款的内部控制，制定了《销售与收款管理制度》《项目管理制度》《财务管理制度》等制度，销售部门负责签订销售合同、销售数据的汇总及统计、跟踪销售合同执行情况。项目满足系统验收条件时，项目负责人负责准备验收材料，向客户发起验收申请，组织客户验收并

在对应的验收单据上签字盖章，销售人员配合项目负责人验收项目。项目负责人负责将客户签署的验收单据报送财务部审核后，财务部核算人员根据审核通过后的销售合同、相关验收单据确认收入并结转对应项目成本。

公司制定了上述内部控制制度，从流程上严格规范了公司的收入确认流程，公司严格按照上述内控制度执行，保证收入确认的及时性与准确性。

综上，公司的内部控制流程能够保障收入确认的及时性与准确性，不存在收入确认依据不符合公司管理制度的情况。

（四）说明报告期内各主要合同的收入确认是否符合合同约定，是否取得外部证据、相关验收单或签收单等是否有客户加盖公章并授权其相应人员签字确认。报告期内收入确认依据的实际执行情况与招股说明书披露的会计政策是否相符，是否存在未取得客户验收或签收单据等提前确认收入的情况

1、说明报告期内各主要合同的收入确认是否符合合同约定，是否取得外部证据、相关验收单或签收单等是否有客户加盖公章并授权其相应人员签字确认

报告期内，公司验收单据中客户签章情况如下表所示：

验收凭证签章情况	签章人员是否有权代表客户签发验收凭证分析
公章+签字	客户在对验收单据盖章时对签字人员代表性进行了确认，因此，签字人员有权代表客户签发验收单据
项目章+签字	验收单据由客户承担该项目部盖章，主管部门在盖章时对签字人员的代表性进行了确认，因此，签字人员有权代表客户签发验收单据
部门章+签字	验收单据由客户的采购、信息处等主管部门盖章确认，主管部门在盖章时对签字人员代表性进行了确认，因此，签字人员有权代表客户签发验收单据
仅签字	合同中约定由专家组实施验收，签字人员为各专家组人员，因此，签字人员有权代表客户签发验收单据
仅有公章、部门章或项目章	客户持章人员经客户部门用章申请通过，有权申请客户公章签发验收凭证

报告期各期，公司主要合同收入确认凭证的签章情况如下表所示：

期间	验收单据签章情况	收入确认凭证	
		收入金额	占比
2023 年 1-9 月	公章+签字	3,051.24	45.10%
	项目章+签字	707.93	10.46%
	部门章+签字	504.43	7.46%
	仅签字	134.13	1.98%

期间	验收单据签章情况	收入确认凭证	
		收入金额	占比
	仅有公章、项目章或部门章	1,397.24	20.65%
	合计	5,794.97	85.66%
2022 年	公章+签字	8,603.19	61.55%
	项目章+签字	243.98	1.75%
	部门章+签字	2,714.04	19.42%
	仅签字	46.58	0.33%
	仅有公章、项目章或部门章	1,246.21	8.92%
	合计	12,854.01	91.96%
2021 年	公章+签字	5,673.19	52.79%
	项目章+签字	1,555.16	14.47%
	部门章+签字	327.88	3.05%
	仅签字	226.78	2.11%
	仅有公章、项目章或部门章	994.31	9.25%
	合计	8,777.33	81.68%
2020 年	公章+签字	5,133.12	66.27%
	项目章+签字	166.12	2.14%
	部门章+签字	760.26	9.81%
	仅签字	-	-
	仅有公章、项目章或部门章	686.11	8.86%
	合计	6,745.61	87.08%

报告期内，公司各年度主要合同的合同验收条款、取得外部证据及签章情况如下：

单位：万元、%

期间	项目名称	业务类型	收入金额	收入占比	验收条款	收入确认依据	验收单据签章情况
2023年1-9月	山西云时代（山西政协项目）	数智一体化平台	567.75	8.38	乙方应依据本合同技术附件规定的时限出具交付成果，并及时通知甲方进行验收。对交付件的验收应着重于对文档实质内容的验收。如交付成果通过甲方的验收，双方应签署交付成果验收合格报告。乙方交付成果通过验收，视为甲方接受交付成果。	客户出具《验收报告》	公章+签字
	中徽建技术	数智一	309.20	4.56	乙方应依据本合同附件技术	客户出具	公章

期间	项目名称	业务类型	收入金额	收入占比	验收条款	收入确认依据	验收单据签章情况
	有限公司(安徽省应急厅项目)	体化平台			规定交付成果,完成附件各平台的需求调研、分析设计、开发测试及部署安装,完成各应用系统的上线运行及培训工作。	《验收报告》	
	中徽建技术有限公司(合肥市现代职业教育公共实训中心)	数智一体化平台	267.08	3.94	乙方应依据本合同附件技术规定交付成果,完成附件各平台的需求调研、分析设计、开发测试及部署安装,完成各应用系统的上线运行及培训工作。	客户出具《验收报告》	公章
	安徽卷云信息舒城职业学校项目	数智一体化平台	264.01	3.90	乙方应依据本合同附件技术规定交付成果,完成附件与学校的智慧校园系统,教务管理系统,实习实训管理系统等系统的对接。完成各应用系统的上线运行及培训工作。	客户出具《验收报告》	公章+签字
	西藏高驰信息安全技术第五届藏博会项目	数智一体化平台	232.07	3.43	货物由乙方进行安装、调试,对使用单位运行、维护人员进行必要的培训。乙方需参加为满足保证指标和安全稳定运行所需的合同货物的安装质量的检验和测试。	客户出具《验收报告》	公章
合计			1,640.11	24.21	——	—	—
期间	项目名称	业务类型	收入金额	收入占比	验收条款	收入确认依据	验收单据签章情况
2022年度	项目A	数智一体化平台	2,743.36	19.60	项目A	客户出具《运行确认单》	公章+签字
	航天网安技术(深圳)有限公司(新疆机要局项目)	数智一体化平台	2,646.02	18.90	乙方按甲方要求的时间,在甲方指定的地点进行本合同所供产品的安装调试。安装和调试完成后,取得最终用户确认签字后,甲方需提供乙方《产品运行确认单》。	客户出具《运行确认单》	公章+签字
	中国-东盟信息港股份有限公司(广西党委项目)	数智一体化平台	2,632.18	18.80	整体项目交付成果安装完毕后,进行功能性联调测试,测试合格后,由甲方负责委托第三方进行项目整体测试,通过整体测试并上线运行后,递交初验申请。初验通过后,系统进入至少半年试运行阶段,试运行合格后,递交终验及其申请,终验通过后进入质保期。	客户出具《验收报告》	部门章+签字
	科大国创软件(清徐县教育局)教育信	货物销售	1,860.23	13.29	产品到场后,供需双方共同对产品进行查验;产品由供方交由第三方运输送货的,第三方	客户出具《验收报告》	公章+签字

期间	项目名称	业务类型	收入金额	收入占比	验收条款	收入确认依据	验收单据签章情况
	息化2.0建设项目				将产品运送至交货地点后,需方收货人仅对产品外包装进行验收,需方清点产品外包装数量后签收,需方签收不视为对产品验收。经查验合格后,需方向供方提供书面收货证明,方视为需方对产品无异议。		
	中软信息服务有限公司(安徽省审计厅项目)	数智一体化平台	507.46	3.62	硬件产品到达本合同指定地点后,需方代表和供方代表根据交货清单共同清点产品数量及包装情况;软件产品部署到需方指定地点后,由需方进行签收。	客户出具《验收报告》	公章
合计			10,389.25	74.21	——	—	—
期间	项目名称	业务类型	收入金额	收入占比	验收条款	收入确认依据	验收单据签章情况
2021年度	北京太极信息系统技术有限公司(新疆机要局项目)	数智一体化平台	1,769.91	16.44	乙方交付的货物必须符合合同规定的产品名称、规格型号、数量或质量。货物到达交货地点后,乙方负责完成产品安装部署,由甲方按合同要求在10个工作日内对产品功能和性能测试,由双方签署产品签收单(或产品运行确认单)。	客户出具《运行确认单》	公章+签字
	中软信息服务有限公司(安徽省政协项目)	数智一体化平台	1,092.95	10.15	软件产品部署到需方指定地点后,由需方进行签收。	客户出具《运行确认单》	公章+签字
	新疆航天信息有限公司(新疆党委办公厅项目)	数智一体化平台	979.88	9.10	乙方按照甲方要求的时间、在甲方指定地点进行本合同所供产品的安装调试。安装和调试完成后,取得最终用户确认签字后,甲方须提供乙方《产品运行确认单》。	客户出具《运行确认单》	公章+签字
	项目B	数智一体化平台	542.48	5.04	项目B	客户出具《运行确认单》	公章+签字
	讯飞智元信息科技有限公司(安徽省农科院项目)	数智一体化平台	348.14	3.23	乙方完成软件适配改造、业务迁移、数据迁移以及终端适配等工作,经过试运行1个月以上,并通过甲方组织的第三方软件测评,在正式上线运行后,提交验收申请报告,甲方根据工程进度安排,组织专家进行整个工程项目的初验和终验。如果在试运行期间,发	客户出具《运行确认单》	公章+签字

期间	项目名称	业务类型	收入金额	收入占比	验收条款	收入确认依据	验收单据签章情况
					现软件产品有缺陷,或性能和质量不符甲方要求时,乙方有责任在双方约定时间内对其完成修改和更正。		
合计			4,733.36	43.96	——	—	—
期间	项目名称	业务类型	收入金额	收入占比	验收条款	收入确认依据	验收单据签章情况
2020年度	中软信息服务有限公司(安徽省文旅厅项目)	数智一体化平台	673.23	8.67	硬件产品到达本合同指定地点后,供需双方代表共同清点;软件产品部署到需方指定地点后,由需方进行签收。	客户出具《验收报告》	公章+签字
	成都卫士通信息安全技术有限公司(安徽省组织部)	货物销售	490.14	6.31	货物签收后5日内,甲方或者收货单位完成安排进行安装、调试,并提供充分的安装、调试条件;安装调试完成后2日内,甲方或收货单位组织货物终验,应在安装、调试完成后7日内验收完毕;逾期不验收或未能完成验收,视为该批货物合格。货物终验完成后,甲方或其指定收货人应于验收完成当日出具《货物签收单》。	客户出具《到货签收单》	公章+签字
	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司(湖南省委项目)	数智一体化平台	424.53	5.47	初步验收:系统正式运行之前须对软件进行初步验收,最终验收:系统初验后稳定运行1个月后,进行终验。验收方式:按合同要求,在乙方提交验收申请后,甲方组织有关专家召开验收会进行最终验收,乙方派技术人员参加验收。	客户出具《验收报告》	公章+签字
	中通服和信科技有限公司(安徽省政府办公厅项目)	数智一体化平台	397.70	5.12	在送达用户指定地点后,由甲方进行签收。乙方负责本合同项下软件产品的安装部署,适配到新的环境,确保系统的使用功能符合招标文件并稳定运行。	客户出具《验收报告》	公章+签字
	讯飞智元信息科技有限公司(安徽省人大项目)	数智一体化平台	382.30	4.92	乙方完成软件适配改造、业务迁移、数据迁移以及终端适配等工作,经过试运行1个月以上,并通过甲方组织的第三方软件测评,在正式上线运行后,提交验收申请报告,甲方根据工程进度安	客户出具《运行确认单》	公章+签字

期间	项目名称	业务类型	收入金额	收入占比	验收条款	收入确认依据	验收单据签章情况
					排,组织专家进行整个工程项目的初验和终验。如果在试运行期间,发现软件产品有缺陷,或性能和质量不符合甲方要求时,乙方有责任在双方约定时间内对其完成修改和更正。		
合计			2,367.90	30.49	—	—	—

由上表可知,公司根据合同要求实施具体的工作、完成产品或服务的成果交付并获得客户验收后确认收入,与合同约定相符。报告期内,公司各主要合同收入凭证均有客户公章或项目章盖章确认,部分收入确认凭证仅盖公章未签字。

综上所述,报告期内,公司各主要合同的收入确认符合合同约定,收入确认已取得客户验收单据,收入确认凭证完备、合规。

2、报告期内收入确认依据的实际执行情况与招股说明书披露的会计政策是否相符,是否存在未取得客户验收或签收单据等提前确认收入的情况

报告期内收入确认依据的实际执行情况与招股说明书披露的会计政策对比分析如下:

收入确认依据的实际执行情况	招股说明书披露的会计政策
数智一体化平台合同: (1) 软件销售: 客户出具运行确认单/验收报告。 (2) 技术开发: 客户出具验收报告。 (3) 系统集成: 客户出具验收报告。	数智一体化平台合同: 在软件及其配套产品交付客户并取得客户的验收确认单时确认收入。
技术服务合同: (1) 按次提供技术服务: 客户出具验收报告; (2) 按期提供技术服务: 按照合同约定服务期间分期确认收入。	技术服务合同包括按期(年度)提供的服务和按次提供的服务;对于按次提供的服务,在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入;对于按期提供的服务,根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。
外购软、硬件产品销售合同: (1) 对于需要安装调试的外购软、硬件产品: 客户出具到货验收单/验收报告 (2) 对于不需要安装的外购软、硬件产品: 客户出具到货签收单	外购软、硬件产品销售合同,对于需要安装调试的外购软、硬件产品,在货物交付客户并取得验收单时确认收入。对于不需要安装的外购软、硬件产品,在货物交付客户并取得签收单时确认收入。

由上表可知,公司报告期内收入确认依据的实际执行情况与招股说明书披露的会计政策相符,各类业务均在取得客户出具验收单据时点确认收入,经核查,

报告期内，不存在未取得客户验收或签收单据等提前确认收入的情况。

（五）结合报告期内数智一体化平台业务的主要合同条款，说明合同中的各项承诺以及单项履约义务的识别及认定情况，说明定制软件开发、外采软硬件销售是否能够构成一项独立的履约义务从而分别确认收入，软件、硬件的收入确认依据是否存在混同的情况。具体分析外采软件、外采硬件部分的销售应当按照总额法还是净额法确认收入，是否存在外采软硬件产品收入确认时点早于自有软件产品的情形，分析收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定，收入确认时点是否谨慎。

1、结合报告期内数智一体化平台业务的主要合同条款，说明合同中的各项承诺以及单项履约义务的识别及认定情况

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第十条企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1、企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。2、该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。3、该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

报告期内，数智一体化平台业务主要系公司为党政用户、事业单位及企业客户提供的以自有软件为核心的数字化、智慧化整体解决方案。公司在合同开始日，对合同进行评估，根据合同中约定的交付产品或服务内容及交付方式，识别和认定合同中可能包含的各单项履约义务。公司一般提供自有平台软件、技术服务（含技术开发）、系统集成、质保服务等各类产品或服务，根据业务特征及客户的具体需求，同时考虑合同是否能独立交付使用、独立验收、合同各商品是否具有高度关联等判断是否属于可明确区分的商品，进而识别和认定各单项履约义务。

（1）同一合同中仅存在一项单项履约义务

同一合同中仅存在一项单项履约义务的情形下，合同类型、合同承诺、单项履约义务识别等具体情况如下：

合同类型	交付的产品或服务	合同承诺	验收条款/服务期限	单项履约义务识别
合同类型1	单个或多个软件产品	需求调研、软件开发测试、部署安装适配、上线运行、组织培训、运行稳定；免费质保。	系统运行稳定，客户签署验收单据。	提供满足客户需求的单个或多个平台软件产品，提供一定期限的免费质保服务分别识别为单项履约义务识别
合同类型2	软件产品、技术开发/技术服务	需求调研、软件开发测试、部署安装适配、上线运行、组织培训、运行稳定；免费质保。	系统运行稳定，客户签署验收单据。	提供满足客户需求的软件产品和技术服务/技术开发，提供一定期限的免费质保服务分别识别为单项履约义务。
合同类型3	软件产品、适配的第三方基础软件	需求调研、软件开发测试、部署安装适配、上线运行、组织培训、运行稳定；免费质保。	系统运行稳定，客户签署验收单据。	将整体交付满足客户需求的软件产品、适配的第三方基础软件，提供一定期限的免费质保服务分别识别为单项履约义务。
合同类型4	单次技术开发	技术开发、上线运行、组织培训、运行稳定；免费质保。	完成技术服务成果交付，客户签署验收单据。	提供满足客户需求的单个技术开发，提供一定期限的免费质保服务分别识别为单项履约义务识别
合同类型5	技术服务/技术开发、适配的第三方基础软件	技术开发、上线运行、组织培训、运行稳定；免费质保。	完成技术服务成果交付，客户签署验收单据。	提供满足客户需求的软件产品和技术服务/技术开发，提供一定期限的免费质保服务分别识别为单项履约义务。
合同类型6	软件产品、适配的第三方软件和硬件	软件、硬件产品的部署安装和适配、组织培训、运行稳定；免费质保。	项目验收后客户签收验收单据。	将整体交付满足客户需求的软件产品、适配的第三方基础软件和硬件，提供一定期限的免费质保服务分别识别为单项履约义务。

具体业务类型分析如下：

①合同类型 1、合同类型 2 和合同类型 3

公司合同类型 1、合同类型 2 和合同类型 3 主要为根据客户需求向客户交付核心软件产品，或在交付核心软件的基础上同时提供二次开发、安装部署、培训等服务，或交付核心软件产品的基础上为满足用户软件使用过程中功能多元化同时提供的第三方适配软件，如福昕 OFD 云阅读系统等，通常在合同中承诺提供软件

产品、开发服务、安装部署、上线试运行、培训服务以及免费质保服务。

合同类型 1，公司向客户交付满足其需求的软件产品，实现软件的完整功能，达到交付标准后，客户方能从产品中获益。若合同中存在多个软件产品，且合同未约定各软件产品单独交付、单独验收，公司将该销售合同中约定的多个软件产品合并识别为单项履约义务。

合同类型 2，公司软件销售及技术服务/技术开发业务主要为根据客户需求向客户交付标准软件的同时，提供二次开发、安装部署、培训等服务，标准软件产品的部署、客户化开发、安装部署及试运行等承诺具有高度关联性，公司不能就其中某项承诺单独进行转让，因此各承诺不属于可明确区分的商品。公司履行完前述承诺，实现软件的完整功能，达到交付标准后，客户方能从公司产品中获益。因此，公司在该类型合同中负责提供的标准软件、二次开发、安装部署、试运行以及质保服务等承诺共同构成一项整体履约义务。

合同类型 3，公司提供的软件产品、适配的第三方基础软件的交付、安装部署、测试、上线、培训及免费质保，是为了满足客户在使用自有软件的同时，使用的软件功能实现多元化，公司交付完前述产品，实现产品功能整体验收后，客户从中获益。因此，上述合同类型业务整体构成单项履约义务。

相关质保服务，合同约定免费质保服务是在规定的质保期内，就已交付的软件产品提供售后维保服务，目的为向客户保证交付的软件产品按约定的功能、性能正常运行，且该免费质保服务与合同中承诺的产品具有高度关联性，因此，合同中约定的免费质保服务属于产品质量保证，不构成单项履约义务。

②合同类型 4、合同类型 5

公司合同类型 4、合同类型 5 主要为根据客户需求开发平台软件，通常在合同中承诺提供技术开发服务、用户培训以及免费质保服务。

合同类型 4，公司向客户交付满足其需求的技术开发服务成果，实现软件的完整功能，达到交付标准后，客户方能从产品中获益，公司将该销售合同中约定的技术开发识别为单项履约义务。

合同类型 5，公司提供的技术服务/技术开发、第三方软件交付的为满足用户

系统使用过程中功能多元化同时提供的第三方适配软件，如 PDF 控件、电子印章等，公司完成服务成果交付，实现系统功能整体验收后，客户从中获益。因此，上述合同类型业务整体构成单项履约义务。

有关质保服务，合同约定免费质保服务是在规定的质保期内，就已交付的软件产品提供售后维保服务，目的为向客户保证交付的软件产品按约定的功能、性能正常运行，且该免费质保服务与合同中承诺的产品具有高度关联性，因此，合同中约定的免费质保服务属于产品质量保证，不构成单项履约义务。

③合同类型 6

公司的合同类型 6 主要为客户提供完成数据服务器、主机、存储、安全、自助打印等硬件系统，数据库、应用中间件、操作系统等基础软件系统和自有软件产品的集成建设，通常在合同中承诺货物交付、安装调试、性能调优、培训指导及质保服务等。

公司向客户承诺交付多项系统集成产品并对其安装调试，合同中约定的货物交付、安装调试等承诺具有高度关联性，公司不能就其中某项承诺单独进行转让，因此各承诺不属于可明确区分的商品。公司履行完前述承诺，实现产品功能整体验收后，客户从中获益。因此，系统集成业务整体构成单项履约义务。

有关质保服务，合同约定免费质保服务系对已交付的系统集成产品提供售后维保服务，是为了向客户保证所销售的产品符合既定标准，且该免费质保服务与发行人提供的系统集成产品具有高度关联性。因此，合同中约定的免费质保服务属于产品质量保证，不构成单项履约义务。

综上，公司在系统集成业务合同中负责提供的货物交付、安装调试、性能调优、培训指导以及质保服务等承诺共同构成一项整体履约义务。

（2）同一个合同包含多个不同业务类型的单项履约义务

合同类型	交付的产品或服务	合同承诺	验收条款/服务期限	单项履约义务识别
合同类型7	技术服务、运维服务	技术开发或技术支持服务；按期提供的运维服务；	（1）技术开发或技术服务完成，客户签署验收单据。 （2）运维服务在合同约定的服务期限内履行服务。	将交付满足客户需求的软件产品；提供一定期限的运维服务分别识别为单项履约义务。

合同类型	交付的产品或服务	合同承诺	验收条款/服务期限	单项履约义务识别
合同类型8	软件销售、第三方硬件和软件、运维服务	软件交付、第三方硬件和软件产品交付、按期间提供的运维服务；	(1) 软件平台上线试运行结束，客户签署验收单据。 (2) 第三方硬件产品到货后签收；第三方软件产品安装调试后，客户签署验收单据。 (3) 运维服务在合同约定的服务期限内履行服务。	将软件销售、第三方硬件和软件、按期提供的运维服务分别识别为单项履约义务。

上述合同类型中的各类产品或服务属于不同业务类型，且在合同中单独报价，产品或服务本身能够明确区分，公司不需要提供重大的服务将各类产品、服务整合成组合转让给客户，不具有高度关联性。因此，公司对合同进行评估时，将合同中包含的各类产品或服务分别识别为一个单项履约义务。

(3) 与同一客户同时订立或在相近时间内先后订立的两份或多份合同为一项单项履约义务

根据《企业会计准则第 14 号——收入》(财会〔2017〕22 号)第七条规定，企业与同一客户（或该客户的关联方）同时订立或在相近时间内先后订立的两份或多份合同，在满足下列条件之一时，应当合并为一份合同进行会计处理：(1) 该两份或多份合同基于同一商业目的而订立并构成一揽子交易；(2) 该两份或多份合同中的一份合同的对价金额取决于其他合同的定价或履行情况；(3) 该两份或多份合同中所承诺的商品（或每份合同中所承诺的部分商品）构成准则规定的单项履约义务。

报告期内，公司对围绕同一客户的同一项目签订的两份或多份合同进行合同合并的判断依据如下表所示：

收入准则规定	公司相关情况说明
(一) 该两份或多份合同基于同一商业目的而订立并构成一揽子交易	公司与客户分别签署软件、技术服务合同或多项软件系统等采购合同，不同合同的采购内容均用于同一项目，基于同一商业目的并构成一揽子交易
(二) 该两份或多份合同中的一份合同的对价金额取决于其他合同的定价或履行情况	不适用
(三) 该两份或多份合同中所承诺的商品（或每份合同中所承诺的部分商品）构成本准则第九条规定的单项履约义务	公司提供的软件、技术服务或多项软件系统等构成项目建设不可缺少的组成部分，共同满足用户项目建设的整体需求，构成单项履约义务

同时，报告期内的合同合并项目，签订合同的主体均系同一客户的同一项目，

基于同一商业目的，且合同签订时间相近，符合合同合并的相关要求。例如，2021年6月，公司与中国-东盟信息港股份有限公司签署《软件采购合同》《软件开发服务采购合同》，中国-东盟信息港股份有限公司针对“广西壮族自治区党委办公厅”分别下达软件产品订单和软件开发服务采购订单，公司将两个订单按合同合并处理，在划分单项履约义务时，将产品销售以及与该产品的软件开发服务识别为单项履约义务。

因此，公司报告期内对围绕同一客户同一项目在相同或相近时间签订的两份或两份以上合同（或订单）认定构成合同合并，识别为单项履约义务，符合公司业务的特点以及企业会计准则的相关要求。

2、说明定制软件开发、外采软硬件销售是否能够构成一项独立的履约义务从而分别确认收入，软件、硬件的收入确认依据是否存在混同的情况

数智一体化平台业务中的定制软件开发和外采软硬件销售均是围绕客户对信息系统的同一需求展开，业务核心是公司依托于自主研发的基础软件，并根据客户的个性化需求进行二次开发，并在系统开发完成后为客户完成软硬件环境搭建、软件部署、上线试运行等工作。外采软件、硬件均与定制软件开发相关，是根据客户需求将自主软件产品以及在此基础上的定制开发、外采软件、外采硬件等组合起来为用户解决信息化需求。

由于业务存在上述特点，不满足履约义务分拆的条件，即仅有外采软硬件销售则不能为客户带来经济利益，只有整体完成并验收合格后，才能满足客户需求。因此定制软件开发或软件销售与外采软硬件销售不能作为一项单独的履约义务而分别确认收入。

数智一体化业务中软件销售或定制软件开发与外采软硬件销售作为一项单独的履约义务确认收入，在完成软硬件环境搭建、软件部署、上线试运行等工作并经客户整体验收，获取客户出具验收单据后确认收入，不存在软件、硬件的收入确认依据混同的情况。

3、具体分析外采软件、外采硬件部分的销售应当按照总额法还是净额法确认收入，是否存在外采软硬件产品收入确认时点早于自有软件产品的情形，分析收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定，收入确认时点是否谨慎

报告期内，公司的数智一体化业务中软件销售、技术开发中所外采的软硬件部分均与软件销售、定制软件开发相关的集成业务，是根据客户需求将自有软件或定制软件开发与外采软件、外采硬件等组合起来为用户解决信息化需求。公司向客户交付是经验收合格的整体建设系统，而不是单个的外采软件或外采硬件。

根据《〈企业会计准则第 14 号——收入〉应用指南（2018 年）》之“（三）主要责任人和代理人”之“2.企业作为主要责任人的情况”当中规定“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合同约定的某组合产出转让给客户。”

对于外采的硬件、软件产品，公司将其与自有软件产品及在此基础上二次的软件开发服务整体交付给客户，单独的第三方软件、硬件交付，并不能满足客户的信息化建设需求，在交付自有软件以及在此基础上的二次开发软件前，客户未获取相关经济利益，控制权未发生转移。因此，公司外采软件、外采硬件部分的销售按照总额法确认收入，符合《企业会计准则》相关规定。

综上，公司的数智一体化平台中外采软硬件均以整体项目交付验收时点确认收入，不存在外采软硬件产品收入确认时点早于自有软件产品的情形，收入确认时点谨慎，符合《企业会计准则》相关规定。

（六）补充披露货物销售业务采用总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》的规定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关内容，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：①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；②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。在具体判断向客户转让商品前是否拥

有对该商品的控制权时，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。

发行人已经在招股说明书“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“7.收入”中补充披露如下：

“

根据企业会计准则，结合公司销售和采购合同，对货物销售业务收入政策分析如下：

序号	总额法判断条件	公司实际执行情况	是否符合
1	企业承担向客户转让商品的主要责任	①公司与客户和供应商分别签署了销售和采购合同，与客户和供应商分别独立约定了合同的相关风险、责任承担，不存在三方协议的情况；销售和采购合同相对独立，公司承担了该购销合同的主要履约义务； ②当公司提供的货物出现质量问题时，由公司承担主要的责任，即负责售后问题、解决客户投诉，因此公司承担向客户转让商品的主要责任。	是
2	企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	①在公司向下游客户完成货物销售之后，客户有权要求向公司进行退货、索赔，表明企业在转让商品之后仍然承担了该商品的货物风险； ②在货物销售过程中，当货物在公司运输过程中发生的相关损失均由公司自行承担，公司需要承担运输风险、延迟交付风险、包装毁损风险、产品质量风险、违约赔付风险、价格波动风险等；	是
3	企业有权自主决定所交易商品的价格	公司均自主决定和货物供应商的采购价格及和货物需求方的销售价格，且公司可获取自主定价的全部收益，有权自主决定交易商品的价格。	是
4	企业承担了最终产品销售对应账款的信用风险	①公司与客户方签署的销售合同、与供应商签署的采购合同明确规定了开票后一定期限内的收款和付款，未约定其他限制和异常条件的变化。 ②实际情况不涉及客户如果不进行付款义务，公司也无需承担对供应商付款的义务的情况，即公司对于来自于客户或者供应商的信用风险，是需要承担且独立区分的。	是

由上表可知，公司与供应商之间的交易实质上独立于公司与客户之间的交易；公司有权主导采购的产品的使用并获得几乎全部经济利益，承担了按照合同有关条款向客户提供商品的主要责任。公司按照总额法确认销售收入恰当，符合《企业会计准则》的规定。

”

（七）说明各类业务实施完毕后是否存在免费运维期间，结合各期质保服务费实际发生及计提情况，说明质保服务预计负债计提是否充分，预计负债计提的标准是否与经营业务相匹配、与同行业可比公司是否存在较大差异。

1、说明各类业务实施完毕后是否存在免费运维期间

发行人数智一体化业务和技术服务业务实施完毕后，一般约定 1-3 年的免费质保服务，在免费质保期限内，就软件产品质量或开发、服务的缺陷提供售后免费维保服务，通常为软件系统故障，提供实时响应解决等服务。发行人对数智一体化业务、技术服务业务按项目计提售后服务费，计提比例系按照历史期间实际发生的售后服务费用占该项目销售收入的比率，并结合未来变化情况确定，计提比例为 3.00%。具体而言，发行人在资产负债表日，根据计提数借记“销售费用-售后维护费”、贷记“预计负债-产品质量保证”；根据当期实际发生的售后服务费，冲销“预计负债-产品质量保证”。

2、结合各期质保服务费实际发生及计提情况，说明质保服务预计负债计提是否充分

报告期内，预计负债计提与实际发生情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
期初余额	444.04	352.62	315.66	234.17
当期计提金额	213.50	337.64	272.06	182.50
当期实际发生金额	197.54	246.21	235.10	101.01
期末余额	460.00	444.04	352.62	315.66

如上表所示，从预计负债各期余额看，各申报期各报告期期初保留的预计负债余额基本能覆盖当期实际发生金额。同时，“预计负债-产品质量保证”当期计提金额均能覆盖当期实际发生额。因此，预计负债计提充分。

3、预计负债计提的标准是否与经营业务相匹配、与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司与同行业可比公司关于预计负债的计提情况如下：

公司名称	预计负债计提情况

公司名称	预计负债计提情况
科创信息	系统集成、软件开发业务收入金额的2.00%计提
新点软件	软件、智能化设备、智能化工程收入金额的3.00%计提
山大地纬	未计提预计负债
天亿马	未计提预计负债
发行人	数智一体化、技术服务收入金额的3.00%计提

公司数智一体化及技术服务业务，合同通常约定验收通过后，公司需为客户提供 1-3 年的免费维保服务。公司按照当期主营业务收入的 3.00%对售后服务费计提预计负债；同行业可比公司新点软件披露的免费质保期为 1 年，新点软件按照软件、智能化设备、智能化工程当期收入金额的 3.00%对售后服务费计提预计负债；同行业可比公司科创信息披露的质保期为 1-3 年，科创信息按照系统集成、软件开发业务收入金额的 2.00%对售后服务费计提预计负债，同行业可比公司山大地纬、天亿马未对售后服务费计提预计负债，公司对售后服务费计提预计负债与同行业可比公司不存在较大差异。

公司根据历史经验并结合期后实际发生的售后服务费等方面的考虑，按照当期数智一体化及技术服务业务的 3.00%对售后服务费计提预计负债，报告期各期初的预计负债余额均能覆盖当期实际发生金额，符合公司实际情况和企业会计准则的规定，同公司经营业务相匹配。公司售后服务费的计提比例与新点软件相同，略高于科创信息，不存在较大差异。

二、主要项目的收入确认是否与合同匹配。

（一）列表说明报告期内各类业务的主要合同的主要内容及执行情况，包括但不限于客户名称、具体产品或服务内容、合同签订日期、项目立项时间、开工日期、履行期限、项目所处阶段及进度、合同金额、收入确认日期、完工日期、交付日期、验收日期、结算日期、收款日期、开票日期、回款情况、合同重大变动情况等，如有合同签订日晚于开工日期且跨年的情形请特别说明，说明合同是否按照条款执行，收入确认时点与实际验收时间、合同约定验收时间是否存在较大差异，是否存在延迟或提前验收的情形，相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。

1、列表说明报告期内各类业务的主要合同的主要内容及执行情况，包括但不限于客户名称、具体产品或服务内容、合同签订日期、项目立项时间、开工日期、履行期限、项目所处阶段及进度、合同金额、收入确认日期、完工日期、交付日期、验收日期、结算日期、收款日期、开票日期、回款情况、合同重大变动情况等

（1）数智一体化平台

①2023 年 1-9 月前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
山西云时代政务云技术有限公司	山西云时代（山西政协项目）	技术服务、海比视频管理系统软件等	2021/6/3	2019/9/30	2019/10/10	（1）交货期限：12月；（2）本项目拟从启动到培训上线，为期一个月；（3）系统整体试运	已验收	601.82	2023年6月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
						行15天后,乙方确认系统具备正常运行条件,向甲方提出书面的终验申请。			
中徽建技术有限公司	中徽建技术有限公司(安徽省应急厅项目)	技术服务	2023/4/20	2023/4/28	2023/5/8	2023-9-30日前验收,以业主指定地点为准。	已验收	327.75	2023年9月
中徽建技术有限公司	中徽建技术有限公司(合肥市现代职业教育公共实训中心)	技术服务	2023/4/22	2023/4/21	2023/4/28	2023-9-30日前验收,以业主指定地点为准。	已验收	283.10	2023年9月
安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息舒城职业学校项目	商信政通教学实训管理平台、第三方软件、硬件销售等;	2023/4/28	2023/4/24	2023/5/4	交付期限:合同签订后30日内。	已验收	298.00	2023年6月
西藏高驰信息安全技术有限责任公司	西藏高驰信息安全技术第五届藏博会项目	商信政通会议管理系统、技术开发等;	2023/5/19	2023/3/13	2023/3/20	合同生效后,两个月内完成。	已验收	254.88	2023年6月

注:项目所处阶段及进度为当年度期末时点的项目所处阶段及进度,下同。

(续上表)

单位:万元

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年 11月30日回 款情况	合同重大变 动情况
山西云时代政务云技术有限公司	山西云时代（山西政协项目）	2023/5/31	2023/6/28	不适用	2021/9/6	2021/6/23	180.55	不适用
中徽建技术有限公司	中徽建技术有限公司（安徽省应急厅项目）	2023/9/2	2023/9/4	不适用	2023/9/28	未开票	67.40	不适用
中徽建技术有限公司	中徽建技术有限公司（合肥市现代职业教育公共实训中心）	2023/9/20	2023/9/25	不适用	2023/9/28	未开票	55.82	不适用
安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息舒城职业学校项目	2023/6/10	2023/6/26	不适用	2023/5/8、 2023/9/26	2023/10/10	134.10	不适用
西藏高驰信息安全技术有限责任公司	西藏高驰信息安全技术第五届藏博会项目	2023/6/19	2023/6/26	不适用	2023/6/6	2023/5/22	152.93	不适用

②2022 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
客户A	项目A	项目A	2020/12/14、 2021/5/21	2020/9/10	2020/9/16	合同未约定	已验收	3,100.00	2022年5月
航天网安技术（深圳）有限公司	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	商信TeamWork综合办公系统	2020/12/1	2020/10/15	2020/10/21	交货时间：合同签订后30个工作日，具体时间和批次按照甲方通知。按照甲方要求的时间、在甲方指定地点进行本合同所供产品的安装调试	已验收	2,990.00	2022年4月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
						试。验收时间无明确约定。			
中国-东盟信息港股份有限公司	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	商信政通文电管理系统、商信政通安全电子党务应用平台等	2021/6/30	2020/6/22	2020/6/28	2021年6月底前完成上线试运行，所有系统须在2021年11月底前上线试运行，完成产品初步验收。2022年5月前，通过各项专业测试和安全测评，完成最终验收(最终时间要求以甲方最新要求为准)。	已验收	2,952.15	2022年12月
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项目）	商 信 政 通 TeamWork 综合办公系统、服务器、数据库系统等	2021/12/20	2021/7/26	2021/7/29	合同未约定	已验收	573.40	2022年7月
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司（阿克苏地委项目）	商信政通会议管理系统、值班工作信息化平台、商信政通人大代表履职评价系统等	2021/6/28	2021/5/5	2021/5/12	产品交付时间：合同签订后90天内，甲方指定时间。	已验收	440.00	2022年7月

（续上表）

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年 11月30日回 款情况	合同重大变 动情况

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年 11月30日回 款情况	合同重大变 动情况
客户A	项目A	2022/4/29	2022/5/20	不适用	2020/12/31、 2021/9/9、 2021/11/30、 2021/12/22、 2023/7/18、	2020/12/25、 2021/7/8、 2021/9/29、 2021/9/30、 2022/12/16	3,100.00	不适用
航天网安技术（深圳）有限公司	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	2022/4/1	2022/4/11	不适用	2020/12/30、 2021/12/24、 2021/12/31、 2022/12/29、2022/12/30	2020/12/22、 2021/11/5	2,990.00	不适用
中国-东盟信息港股份有限公司	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	2022/12/26	2022/12/31	不适用	2021/7/20、2021/7/21、 2022/1/28、2022/1/29、 2022/7/1、2022/12/30	2021/7/6、2022/1/6、 2022/1/13、	2,422.67	注1
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项目）	2022/6/26	2022/7/28	不适用	2022/1/11、2022/8/4	2021/12/20、 2022/6/21	573.40	不适用
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司（阿克苏地委项目）	2022/6/6	2022/7/9	不适用	2021/9/15、2022/4/25、 2023/1/12	2021/7/28、2021/12/7	440.00	不适用

注 1：中国-东盟信息港股份有限公司原合同金额为 2,850.20 万元，因客户需求变更，取消大数据辅助决策系统及对应开发服务金额 253.75 万元，新增文电及信息报送及管理系统，新增合同金额 355.70 万元，变更后合同金额为 2,952.15 万元。

③2021 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
北京太极信息系统技术	北京太极信息系统技术	信息报送及管理系统、督查管理系统、	2020/12/15	2020/1/20	2020/1/29	产品的交付：合同签订后60天内，甲方指定时间；货物	已验收	2,000.00	2021年6月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
有限公司	有限公司 (新疆机要局项目)	政办公文传输系统等				到达交货地点后,乙方负责完成产品安装部署,由甲方按合同要求在10个工作日内对产品功能和性能测试,由双方签署产品签收单(或产品运行确认单)。			
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司 (安徽省政协项目)	商信政通Teamwork统一内容管理系统、商信政通TeamWork综合办公系统、金蝶Apusic应用服务器软件、金仓数据库管理系统等	2020/9/27 、 2020/9/30	2020/1/31	2020/2/4	合同未约定	已验收	1,235.03	2021年10月
新疆航天信息有限公司	新疆航天信息有限公司 (新疆党委办公厅项目)	商信Teamwork信息报送及管理系统、商信Teamwork督查管理系统、商信Teamwork信息报送及管理系统等	2020/11/30	2019/12/30	2020/1/3	合同签订后30个工作日内,具体时间和批次按甲方通知;乙方应在2020年10月25日前配合甲方完成项目交付系统建设的深化设计和《项目实施方案》;甲方负责协调第三方产品资源对接,乙方应在2020年12月6日前完成项目交付系统的集成开发;乙方应在2020年12月8日前完成项目交付系统的上线部署运行;初验通过后应进行至少为期3个月的试运行。	已验收	1,100.00	2021年9月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
客户B	项目B	项目B	2020/5/22	2019/12/5	2019/12/10	项目B	已验收	613.00	2021年6月
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	商信Teamwork综合办公系统、IHOLD移动办公系统等	2020/11/11	2019/11/20	2019/11/27	乙方在2020年11月完成系统适配改造，2020年12月完成功能试运行；（2020年12月10日前协助完成甲方与最终用户确定的阶段性目标工作）2021年11月20日前完成所有系统交付、培训工作。	已验收	393.40	2021年10月

（续上表）

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11月30日回款情况	合同重大变动情况
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）	2021/5/28	2021/6/10	不适用	2020/12/29、2021/10/26、2022/1/28、2022/7/22	2020/12/6、2021/6/30	2,000.00	不适用
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省政协项目）	2021/10/9	2021/10/21	不适用	2020/12/31、2022/1/18、2020/12/21	2020/11/4、2020/12/14、2021/6/23、2021/12/16	1,186.43	不适用
新疆航天信息有限公司	新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）	2021/8/26	2021/9/10	不适用	2020/12/30、2021/9/30、2021/11/2、2023/7/18	2020/12/17、2020/12/15、2020/12/17	1,100.00	不适用

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年 11月30日回 款情况	合同重大变 动情况
客户B	项目B	2021/5/31	2021/6/30	不适用	2020/7/13	2020/6/30、 2023/10/27	245.20	不适用
讯飞智元信息科技 有限公司	讯飞智元信息科 技有限公司（安 徽省农科院项 目）	2021/9/22	2021/10/25	不适用	2020/12/31	2020/12/14	393.40	不适用

④2020 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项 时间	开工日期	履行期限	项目所处阶 段及进度	合同金额	收入确认 日期
中软信息服 务有限公司	中软信息服 务有限公司 （安徽省文 旅厅项目）	商信政通综合 办公系统、应 用中间件、操 作系统等	2020/11/23	2020/6/26	2020/7/1	2020年12月10日前完成合 同规定的服务内容,由需方 进行签收。	已验收	812.67	2020年12 月
中国电信集 团系统集成 有限责任公 司湖南分公 司	中国电信集 团系统集成 有限责任公 司湖南分公 司（湖南省委 项目）	技术开发	2019/5/28	2018/12/30	2019/1/4	2019年3月26日前，完成系 统软件开发、设备供货、系 统集成，各系统上线试运 行，试运行期一个月，试运 行期满后按程序申请，按照 验收标准组织验收合格，整 体项目交付,并按合同约定 移交有关资料。	已验收	450.00	2020年12 月
中通服和信 科技有限公司	中通服和信 科技有限公司（安徽省政 府办公厅项	商信政通信创 文电管理系 统、商信政通 信创安全电子	2020/8/18、 2020/9/22	2020/1/28	2020/2/3	乙方应根据甲方提供的履 约日程表（附件一）按下列 进度完成研究开发工作。 （附件一中所有系统约定	已验收	449.40	2020年12 月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
	目)	公文办理系统、服务器等				最晚交付时间为2020年11月30日)			
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司(安徽省人大项目)	商信政通信创统一内容管理系统、商信政通信创统一身份管理系统等	2020/9/27	2020/1/6	2020/1/10	乙方在2020年10月底前完成适配改造,11月10日进入试运行,12月底前完成终验。	已验收	432.00	2020年12月
安徽省港航集团有限公司	安徽省港航集团有限公司项目	商信政通综合办公、服务端操作系统等	2020/6/24	2020/4/29	2020/5/6	合同签订后180天内完成项目验收。	已验收	381.00	2020年12月

(续上表)

单位: 万元

客户名称	项目名称	交付日期/完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11月30日回款情况	合同重大变动情况
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司(安徽省文旅厅项目)	2020/11/12	2020/12/25	不适用	2020/12/25、2021/12/31	2020/12/9、2021/11/25	760.75	注2
中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司(湖南省委项目)	2020/11/22	2020/12/9	不适用	2019/6/17、2020/1/22、2020/10/27、2021/10/28、2021/10/29	2019/6/3、2020/1/2、2020/9/24、2020/12/10、2021/10/25	427.50	不适用
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司(安徽省政府办公厅项目)	2020/11/14	2020/12/31	不适用	2020/9/9、2020/12/30	2020/9/18、2020/12/7	437.77	不适用

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年 11月30日回 款情况	合同重大变 动情况
讯飞智元信息科技 有限公司	讯飞智元信息科 技有限公司（安 徽省人大项目）	2020/12/7	2020/12/15	不适用	2020/10/14、 2020/12/25、 2021/12/20	2020/9/28、 2020/12/1、 2021/6/23	432.00	不适用
安徽省港航集团有 限公司	安徽省港航集团 有限公司项目	2020/11/20	2020/12/18	不适用	2020/12/29	2020/12/25、 2021/12/27	361.95	不适用

注 2：中软信息服务有限公司（安徽省文旅厅项目）原合同金额为 833.09 万元，因客户需求变更，取消部分硬件产品采购，核减合同金额 72.34 万元，变更后合同金额为 760.75 万元。

（2）运维及技术服务

①2023 年 1-9 月前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时 间	项目立项 时间	开工日期	履行期限	项目所处阶 段及进度	合同金额	收入确认 日期
云上贵州大 数据产业发 展有限公司	云上贵州大数据 贵州省政协2023 年项目	技术服务	2023/3/31	2023/3/28	2023/4/3	2023年4月10日前完成迁 移部署；2023年5月30日 前完成业务割接。乙方完 成系统适配迁移工作并 验收合格后半年内，须保 障迁移目标系统正常运 行。	已验收	56.20	2023年6月
合肥高新建 设投资集团 公司	合肥高新建设综 合办公平台与门 户网站重建服务 项目	技术服务	2023/4/12	2023/3/31	2023/4/5	合同签订之日起4个月， 完成相关安装、部署、实 施等工作。	已验收	27.35	2023年8月
中国人民政 治协商会议	辽宁省政协读书 平台项目2022年	运维服务	2022/6/21	不适用	2022年6月	2022年6月-2023年6月	已完成	48.88	不适用

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
辽宁省委员会办公室	项目								
合肥明高软件技术有限公司	合肥明高软件安徽省经信厅工业云运行维护项目	运维服务	2023/4/1	不适用	2023年4月	2023年4月-2024年3月	已验收	45.00	不适用
科大国创软件股份有限公司	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化2.0建设项目	运维服务	2022/3/18	不适用	2023年1月	2023年1月-2027年12月	履行中	140.00	不适用

（续上表）

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11月30日回款情况	合同重大变动情况
云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据贵州省政协2023年项目	2023/6/20	2023/6/26	不适用	2023/4/27	2023/4/17	28.10	不适用
合肥高新建设投资集团公司	合肥高新建设综合办公平台与门户网站重建服务项目	2023/7/14	2023/8/31	不适用	2023/4/25	2023/4/13、2023/9/26	27.35	不适用
中国人民政治协商会议辽宁省委员会办公室	辽宁省政协读书平台项目2022年项目	2023年6月	不适用	不适用	2022/7/8、2022/9/28	2022/6/20、2022/9/23	48.88	不适用
合肥明高软件技术有限公司	合肥明高软件安徽省经信厅工业云运行维护项目	尚未完工	不适用	不适用	2023/8/21	2023/7/17	31.50	不适用

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年 11月30日回 款情况	合同重大变 动情况
科大国创软件股份有限公司	科大国创软件(清徐县教育局)教育信息化2.0建设项目	尚未完工	不适用	不适用	-	2023/6/27	-	不适用

②2022 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项 时间	开工日期	履行期限	项目所处阶 段及进度	合同金额	收入确认 日期
客户A	项目D	项目D	2021/5/24	2021/1/22	2021/2/1	合 同 未 约 定。	已验收	64.50	2022年1月
中国人民政治协商会议辽宁省委员会办公室	辽宁省政协读书平台项目	运维服务	2022/6/21	不适用	2022年6月	2022年6月 -2023年6月	履行中	48.88	不适用
安徽省农业农村厅	安徽农业农村厅（平台运行维护服务及移动端WPS增购授权项目）	技术服务	2021/12/24	2021/11/25	2021/12/2	自合同生效后，30个日历日内完成交付。	已验收	21.50	2022年6月
马鞍山市人民政府办公室	马鞍山市政府值班管理平台2021年项目	运维服务	2021/9/26	不适用	2022年1月	2022年1月 -2022年12月	已完成	29.40	不适用
客户C	项目F	项目F	2023/3/29	不适用	2022年4月	2022年4月 -2023年3月	履行中	22.91	不适用

（续上表）

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11 月30日回款情 况	合同重大变动 情况
客户A	项目D	2021/11/13	2022/1/10	不适用	2021/8/5、 2021/10/11	2021/6/8、 2021/9/30	64.50	不适用
中国人民政治协商 会议辽宁省委员会 办公室	辽宁省政协读书 平台项目	不适用	不适用	不适用	2022/7/8、 2022/9/28	2022/6/20、 2022/9/23	48.88	不适用
安徽省农业农村厅	安徽农业农村厅 （平台运行维护 服务及移动端 WPS增购授权项 目）	2022/5/12	2022/6/6	不适用	2021/12/27	2021/12/23	21.50	不适用
马鞍山市人民政府 办公室	马鞍山市政府值 班管理平台2021 年项目	不适用	不适用	不适用	2021/12/14	2021/12/6	29.40	不适用
客户C	项目F	不适用	不适用	不适用	2023/5/29	2023/5/4、 2023/10/19	18.33	不适用

③2021 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订 时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶 段及进度	合同金额	收入确认 日期
安徽省经济和 信息化厅	安徽省经济 和信息化厅 2021项目	技术服务	2021/12/5	2020/12/28	2021/1/4	合同签订后20个日历 日内完成。	已验收	31.50	2021年 12月
客户C	项目C	项目C	2021/12/16	不适用	2021年1月	2021年1月- 2022年3月	履行中	33.30	不适用
中共安徽省委 办公厅行财处	中共安徽省委 办公厅行 财处 2021年 项目	技术服务	2021/7/14	2020/12/30	2021/1/5	甲方应按6个月期间 乙方完成开发的新增 需求的开发总工作 量。	已验收	26.13	2021年8月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
贵州华迪宏图信息技术有限公司	贵州华迪宏图信息技术有限公司（贵州省政协项目）	技术服务	2021/4/13	2021/1/15	2021/1/22	合同自签订之日起5个工作日内，乙方需按照甲方要求完成本项目所需的开发、适配、部署工作并完成适配测试报告。乙方为本项目所开发的相关控件或中间件，初验合格日起无故障运行3个月后，配合甲方完成终验。	已验收	15.00	2021年12月
中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室	中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室2020年项目	运维服务	2020/9/29	不适用	2020年9月	2020年9月-2021年9月	履行中	14.98	不适用

（续上表）

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11月30日回款情况	合同重大变动情况
安徽省经济和信息化厅	安徽省经济和信息化厅2021项目	2021/12/1	2021/12/17	不适用	2021/12/23	2021/12/14	31.50	不适用
客户C	项目C	2022年3月	不适用	不适用	2022/10/14、2022/11/22	2022/1/6、2022/9/1	33.30	不适用
中共安徽省委办公厅行财处	中共安徽省委办公厅行财处2021	2021/1/5	2021/8/30	不适用	2021/9/10、2021/12/22	2021/9/2、2021/12/16	26.13	不适用

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11 月30日回款情 况	合同重大变动 情况
	年项目							
贵州华迪宏图信息技术有限公司	贵州华迪宏图信息技术有限公司（贵州省政协项目）	2021/9/30	2021/12/24	不适用	2022/1/26、 2022/12/21、 2023/1/9	2021/11/26	15.00	不适用
中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室	中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室2020年项目	2021年9月	不适用	不适用	2020/9/30	2020/9/23	14.98	不适用

④2020 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项 时间	开工日期	履行期限	项目所处阶 段及进度	合同金额	收入确认 日期
贵州东冠科技有限公司	贵州东冠科技有限公司（贵州省委政研室项目）	运维服务	2020/1/3	不适用	2020年1月	2020年1月 -2020年12 月	已完成	27.16	不适用
中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室	中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室2019年项目	运维服务	2020/9/29	不适用	2020年9月	2020年9月 -2021年9月	履行中	14.98	不适用
安徽省交通控股集团有限公司	安徽省交通控股集团有限公司项目	运维服务	2017/4/10	不适用	2019年12月	2019年12月 -2020年12 月	已完成	13.12	不适用
中共安徽省委机要局信息化管理	中共安徽省委办公厅	运维服务	2019/1/4	不适用	2019年1月	2019年1月 -2020年1月	已完成	29.45	不适用

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
办公室	2019-2020年维保项目								
云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据（贵州省政协）	运维服务	2019/10/23	不适用	2019年11月	2019年11月-2020年11月	已完成	11.90	不适用

（续上表）

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11月30日回款情况	合同重大变动情况
贵州东冠科技有限公司	贵州东冠科技有限公司（贵州省委政研室项目）	2020年12月	不适用	不适用	2021/5/10、2022/11/29	2021/3/25、2021/12/14	27.16	不适用
中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室	中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室2019年项目	2021年9月	不适用	不适用	2020/9/30	2020/9/23	14.98	不适用
安徽省交通控股集团有限公司	安徽省交通控股集团有限公司项目	2020年12月	不适用	不适用	2019/2/22、2020/3/13	20019/1/24、2020/3/9	13.12	不适用
中共安徽省委机要局信息化管理办公室	中共安徽省委办公厅2019-2020年维保项目	2020年1月	不适用	不适用	2020/12/8	2020/11/26	29.45	不适用
云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据（贵州省政协）	2020年11月	不适用	不适用	2020/11/17、2021/12/16	2020/10/26	11.90	不适用

（3）货物销售

①2023 年 1-9 月前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
北京中船信息科技有限公司	安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）	交换机、网络审计系统、备份一体机（审计专网）、防火墙（省厅）等	2022/12/13	不适用	2022/12/6	合同未约定具体交付时间。	已验收	225.04	2023年3月
安徽高杰斯信息技术有限公司	安徽中医药大学虚拟仿真实验室建设项目	服务器、交换机、虚拟现实显示设备、布线服务及培训服务等	2023/8/22	不适用	2023/8/25	合同签订后 30 日 内 交 货。	已验收	172.00	2023年9月
龙芯中科（合肥）技术有限公司	龙芯中科（合肥）技术有限公司2023年项目	腾凌磁盘阵列、腾凌光纤交换机等	2023/6/30	不适用	2023/6/30	甲方会在发货前邮件通知乙方具体交付时间，乙方应在要求时间内将产品运送至甲方指定的地点。	已验收	39.77	2023年7月
新疆联博嘉盛信息科技有限公司	新疆联博嘉盛信息科技有限公司（伊犁职业技术学院）项目	物联网智能实训系统、技术服务等	2023/4/20	不适用	2023/6/2	甲方应在7天内须组织验收，确认数量是否正确，功能是否完备，并由甲方签署《验收报	已验收	24.39	2023年9月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
						告》《产品运行确认单》。			
安徽省文化和旅游厅	安徽省文化和旅游厅会议室硬件采购项目	福昕OFD等	2023/9/6	不适用	2023/9/7	自合同生效之日起，30个工作日内完成。	已验收	14.80	2023年9月

（续上表）

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11月30日回款情况	合同重大变动情况
北京中船信息科技有限公司	安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）	2023/3/30	2023/3/31	不适用	2023/6/14	2023/6/7、2023/6/20	112.52	不适用
安徽高杰斯信息技术有限公司	安徽中医药大学虚拟仿真实验室建设项目	2023/9/23	2023/9/26	不适用	2023.9.25	2023/10/10	103.20	不适用
龙芯中科（合肥）技术有限公司	龙芯中科（合肥）技术有限公司2023年项目	2023/7/5	2023/7/25	不适用	未回款	2023/7/10	-	不适用
新疆联博嘉盛信息科技有限公司	新疆联博嘉盛信息科技有限公司（伊犁职业技术学院）项目	2023/9/21	2023/9/26	不适用	未回款	2023/9/22	24.39	不适用
安徽省文化和旅游厅	安徽省文化和旅游厅会议室硬件	2023/9/15	2023/9/28	不适用	2023.9.13	2023/9/6	10.36	不适用

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11 月30日回款情 况	合同重大变动 情况
	采购项目							

②2022 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项 时间	开工日期	履行期限	项目所处阶 段及进度	合同金额	收入确认 日期
科大国创软件股份有限公司	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化2.0建设项目	智慧校园安防综合管理平台、视频综合平台、网络摄像机等	2022/3/18	不适用	2022/3/16	合同签订后按需求方要求分批交货。合同未明确约定交付时间。	已验收	2,108.00	2022年12月
合肥学院	合肥学院智能软件工程研发中心项目	信创应用服务器、信创操作系统、信创中间件等	2022/3/2	不适用	2022/3/9	合同生效后60个日历日内完成所有工作内容。	已验收	218.00	2022年6月
新疆天华源兴信息科技有限公司	新疆天华源兴-2021克州党委项目	图腾机柜，消防报警线缆、控制线缆等	2021/10/28、 2021/11/1、 2021/12/1	不适用	2021/10/9	买方应在卖方交付产品后3日内进行验收。	已验收	130.26	2022年12月
安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息技术有限公司（淮南联合大学项目）	虚拟现实内容管理服务器、位置追踪系统软件等	2021/11/29	不适用	2021/11/30	交付期限：合同签订后70日内。	已验收	104.15	2022年12月
冠新软件股份有限公司	冠新软件股份有限公司（乌鲁木齐银行）	HPE服务器配件、HPE存储、HPE服务器配件等	2022/5/24	不适用	2022/5/13	交货时间：以甲方通知时间为主，合同未明确	已验收	84.46	2022年12月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
						约定时间。			

(续上表)

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年 11月30日回 款情况	合同重大变 动情况
科大国创软件股份有限公司	科大国创软件(清徐县教育局)教育信息化2.0建设项目	2022/12/15	2022/12/30	不适用	2022/9/30、 2022/10/27、 2022/12/29、 2023/3/30、 2023/6/29、 2023/7/14	2022/9/30、 2022/10/27、 2022/12/28、 2022/12/31、 2023/6/27	1,960.86	不适用
合肥学院	合肥学院智能软件工程研发中心项目	2022/6/23	2022/6/30	不适用	2022/7/21	2022/7/1	218.00	不适用
新疆天华源兴信息科技有限公司	新疆天华源兴-2021克州党委项目	2022/12/2	2022/12/29	不适用	2023/9/15、 2022/6/20	2022/6/16、 2022/12/27	130.26	不适用
安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息技术有限公司(淮南联合大学项目)	2021/12/9	2022/12/28	不适用	2022/6/20	2022/6/14	104.15	不适用
冠新软件股份有限公司	冠新软件股份有限公司(乌鲁木齐银行)	2022/12/16	2022/12/25	不适用	2023/1/18	2022/12/27	84.46	不适用

③2021 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司(安徽发改委)	台式计算机曙光等	2021/1/29	不适用	2021/3/25	甲方须在收到货物后7日内组织完成全部货物验收。	已验收	272.51	2021年6月
新疆天华源兴信息科技有限公司	2021克州硬件项目-天华源兴项目	交换机, 网络运营管理系统, 服务器等	2021/12/1	不适用	2021/7/15	合同未约定。	已验收	199.20	2021年12月
伊犁哈萨克自治州新华医院	伊犁哈萨克自治州新华医院项目	交换机、住培管理系统、医学题库考试系统等	2021/3/3	不适用	2021/3/4	实施周期: 合同生效后90个工作日内完成供货安装和调试, 完成项目建设内容后, 提出验收申请, 甲乙双方签署项目验收报告。	已验收	176.37	2021年6月
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元(芜湖信创项目)	涉密专用服务器、安全防护服务器、数据库服务器等	2021/9/28	不适用	2021/9/21	交货日期: 合同签订后20个工作日内。货到现场后7日内, 开箱验收, 并通过甲方及业主方检查验收, 验收通过后, 甲乙双方在验收文件上签字盖章确认。	已验收	174.39	2021年11月
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元(蚌埠信创项目)	应用和数据库服务器、安全防护和备份服务器、磁盘阵列等	2021/9/30	不适用	2021/9/27	交货日期: 合同签订后20个工作日内。货到现场后7日内, 开箱验收, 并通过甲方及业主方检查验收, 验收通过后, 甲乙双方在验收文件上签字盖章确认。	已验收	166.16	2021年12月

(续上表)

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年 11月30日回 款情况	合同重大变动 情况
中通服和信科技有 限公司	中通服和信科技 有限公司(安徽发 改委)	2021/6/21	2021/6/21	不适用	2021/6/17	2021/6/1	272.51	不适用
新疆天华源兴信息 科技有限公司	2021克州硬件项 目-天华源兴	2021/12/20	2021/12/28	不适用	2023/9/15、 2022/6/20	2022/6/16、 2022/12/27	130.26	不适用
伊犁哈萨克自治州 新华医院	伊犁哈萨克自治 州新华医院项目	2021/4/12	2021/6/11	不适用	2022/2/26、 2023/2/2、 2023/7/28	2021/7/23、 2022/2/21	90.82	不适用
讯飞智元信息科技 有限公司	讯飞智元(芜湖信 创项目)	2021/11/1	2021/11/8	不适用	2021/11/23	2021/11/2	174.39	不适用
讯飞智元信息科技 有限公司	讯飞智元(蚌埠信 创项目)	2021/11/16	2021/12/13	不适用	2021/12/21、 2021/12/29	2021/11/23	160.16	不适用

④2020 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项 时间	开工日期	履行期限	项目所处阶 段及进度	合同金额	收入确认 日期
成都卫士通信息 安全技术有限公司	成都卫士通信 息安全技术有 限公司(安徽省 组织部)	服务器等	2020/10/13	不适用	2020/10/20	货物签收后 5日内,甲方 或者收货单 位完成安排 进行安装、 调试,并提 供充分的安 装、调试条	已验收	553.86	2020年11月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
						件；安装调试完成后2日内，甲方或收货单位组织货物终验，应在安装、调试完成后7日内验收完毕；逾期不验收或未能完成验收，视为该批货物合格。			
北京华宇信息技术有限公司	北京华宇信息技术有限公司2020年项目	服务器等	2020/9/15	不适用	2020/9/10	到货后，20个工作日内进行验收。	已验收	300.00	2020年12月
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司（安徽省发改委）	台式计算机等	2020/9/27	不适用	2020/10/26	到货后，10个工作日内提交验收通知书，收到验收通知书后，10个工作日内进行验收。	已验收	147.30	2020年12月
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省政协）	曙光服务器、交换机等	2020/9/18	不适用	2020/10/26	供方将货物运抵需方指定地点后，收货人应立即对产品的	已验收	146.10	2020年11月

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	项目立项时间	开工日期	履行期限	项目所处阶段及进度	合同金额	收入确认日期
						型号、数量及外观进行清点检验，确认无误后在当日签收完毕。			
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司（安徽省纪委办公厅）	服务器等	2020/11/3	不适用	2020/11/25	甲方应于合同设备到达后的四个工作日内对合同设备进行验收，甲方怠于验收的，视为合同设备符合本合同约定，验收合格。	已验收	111.30	2020年12月

（续上表）

单位：万元

客户名称	项目名称	交付日期/完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11月30日回款情况	合同重大变动情况
成都卫士通信息安全技术有限公司	成都卫士通信息安全技术有限公司（安徽省组织部）	2020/11/18	2020/11/25	不适用	2020/11	2020/11/5	553.86	不适用

客户名称	项目名称	交付日期/ 完工日期	验收日期	结算日期	收款日期	开票日期	截至2023年11 月30日回款情 况	合同重大变动 情况
北京华宇信息技术 有限公司	北京华宇信息技 术有限公司2020 年项目	2020/10/19	2020/12/23	不适用	2020/10/13	2020/10/9	300.00	不适用
中通服和信科技有 限公司	中通服和信科技 有限公司（安徽省 发改委）	2020/12/10	2020/12/28	不适用	2020/10/29	2020/10/26	147.30	不适用
中软信息服务有限 公司	中软信息服务有 限公司（安徽省政 协）	2020/11/11	2020/11/11	不适用	2020/10/14	2020/10/9	146.10	不适用
中通服和信科技有 限公司	中通服和信科技 有限公司（安徽省 纪委监委）	2020/11/30	2020/12/2	不适用	2020/11/17	2020/11/4	111.30	不适用

2、如有合同签订日晚于开工日期且跨年的情形请特别说明

报告期内，公司存在先开工后签约的情形，主要原因系公司直接客户或终端用户以党政用户、事业单位为主，其内部审批流程通常涉及不同部门，合同审批程序较长；此外部分政府客户受政府重大需求或特殊事件影响，业务建设需求可能会早于相关财政预算审批、政府采购程序。公司未签订合同即进场开工，主要系综合考虑项目重要性、影响力和延续性，为保证项目服务质量和完工进度提前开工。党政用户、事业单位系公司战略性客户，具有长期合作价值，在判断签约确定性比较高且有相对应内控控制前提下，未签约的情况下进场实施项目，有利于公司未来市场的开拓以及维护客户关系，也可以抵消客户因预算、审批等流程时间较长的影响及时完成项目，提升公司项目交付效率。

报告期内，公司合同签订日晚于开工日期且跨年的情形如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同签订时间	开工日期	合同金额	合同签订日期晚于开工日期且跨年的原因
山西云时代政务云技术有限公司	山西云时代（山西政协）	2021/6/3	2019/10/10	601.82	该项目为公司面向山西省政协（省级政协客户）提供全过程人民民主系列解决方案和产品的重点项目。客户对项目实施完成时间和项目质量要求较高，但终端客户受预算审批、政府采购程序，内部审批流程较长，在综合考虑项目重要性、市场竞争等因素以及为避免正式合同签订后跨省服务带来的延期风险，提前开工。
中国-东盟信息港股份有限公司	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	2021/6/30	2020/6/28	2,952.15	该项目为公司面向省级党政首脑机关提供“高质量服务中央贯彻落实”系列解决方案和产品的重点项目。客户对项目实施完成时间和项目质量要求较高，但终端客户受预算审批、政府采购程序，内部审批流程较长。公司深耕广西市场多年，与项目终端客户建立了一定的粘性，基于项目建设内容较多，在综合考虑项目标杆性、重要性、项目影响力等因素，提前开工。
客户B	项目B	2020/5/22	2019/12/10	613.00	该项目为公司面向省级党政首脑机关提供“高质量服务中央贯彻落实”系列解决方案和产品的示范项目，基于终端客户的标杆性影响，综合考虑重要性、延续性等因素以及为避免正式合同签订后跨省服务带来的延期风险，提前开工。
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	2020/11/11	2019/11/27	393.40	该项目为公司在安徽属地开展的应用系统替代工程示范项目。客户具有较高的诚信度和履约能力，终端客户受预算审批、政府采购程序，内部审批流程较长。为打造属地化标杆项目的示范效应，综合考虑项目重要性、市场竞争以及标杆属性等因素，提前开工。

3、说明合同是否按照条款执行，收入确认时点与实际验收时间、合同约定验收时间是否存在较大差异，是否存在延迟或提前验收的情形，相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。

报告期内，公司与客户签署的数智一体化合同、技术服务合同多数会约定交付或验收周期条款，且约定交付验收期限各不相同。

公司在实施项目中存在收入确认时点与合同约定的验收时间不匹配的情形，原因主要是：①部分项目用户数量不同、实施难度和个性化需求不同，实施过程中需要调整技术方案，因而导致项目执行进度延后；②部分项目在实施过程中客户/用户需求变更，导致项目执行周期延长；③数智一体化业务中集成项目从实施至验收过程中通常涉及不同软件系统、硬件等，不同客户内部验收流程、时间安排情况不一，不确定因素较多，影响验收时间，因而验收周期较长、不确定性大。

报告期内，公司各类业务收入确认时点与合同约定验收时间存在较大差异情况如下：

客户名称	项目名称	合同签订时间	交付日期/完工日期	履行期限	验收日期	收入确认时点与合同约定验收时间存在较大差异原因
山西云时代政务云技术有限公司	山西云时代（山西政协）	2021/6/3	2023/5/31	（1）交货期限：12月；（2）本项目拟从启动到培训上线，为期一个月；（3）系统整体试运行15天后，乙方确认系统具备正常运行条件，向甲方提出书面的终验申请。	2023/6/28	该项目为公司面向山西省政协（省级政协客户）提供全过程人民民主系列解决方案和产品的重点项目。在实施过程中用户需求变更，公司不断调整技术方案，导致项目执行周期延长。
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司（阿克苏地委项目）	2021/6/28	2022/6/6	产品交付时间：合同签订后90天内，甲方指定时间。	2022/7/9	该项目产品交付90天内系完成部署，安装调试、试运行和应用培训工作量较大，导致项目执行周期较长。
新疆航天信息有限公司	新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）	2020/11/30	2021/8/26	合同签订后30个工作日内，具体时间和批次按甲方通知；乙方应在2020年10月25日前配合甲方完成项目交付系统建设的深化设计和《项目实施方案》；甲方负责协调第三方产品资源对接，乙方应在2020年12月6日前完成项目交付系统的集成开发；乙方应在2020年12月8日前完成项目交付系统的上线部署运行；初验通过后应进行至少为期3个月的试运	2021/9/10	该项目建设内容主要包含发文管理（电子公文传输）、公文办理等核心功能模块建设。为自治区党委政令传达、密级文件传输、公文办理提供系统支撑。2020年12月公司完成上线部署工作，由于该项目覆盖约300用户数，试运行及培训推广使用周期较长，导致项目执行周期较长。

客户名称	项目名称	合同签订时间	交付日期/完工日期	履行期限	验收日期	收入确认时点与合同约定验收时间存在较大差异原因
				行。		
客户B	项目B	2020/5/22	2021/5/31	项目B	2021/6/30	该项目在实施过程中用户需求变更，导致项目执行周期延长；
中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司（湖南省委项目）	2019/5/28	2020/11/22	2019年3月26日前，完成系统软件开发、设备供货、系统集成，各系统上线试运行，试运行期一个月，试运行期满后按程序申请，按照验收标准组织验收合格，整体项目交付，并按合同约定移交有关资料。	2020/12/9	该项目为湖南省委中央重大决策部署贯彻落实信息化平台建设项目，涉及办公厅各处室联动，因各个处室需求不同，项目执行难度较大，且该项目客户要求运行周期为1年，导致项目整体执行周期较长。
安徽省农业农村厅	安徽农业农村厅（平台运行维护服务及移动端WPS增购授权项目）	2021/12/24	2022/5/12	自合同生效后，30个日历日内完成交付。	2022/6/6	该项目客户新增开发需求较多，实施过程中需要调整技术方案，因而导致项目执行进度延后。
安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云（淮南联合大学）	2021/11/29	2021/12/9	交付期限：合同签订后70日内。	2022/12/28	由于终端客户的办公楼尚未验收，不具备实施条件，导致项目执行进度延后。

报告期内，公司各类业务均在获取客户出具的验收单据后确认收入，收入确认依据充分，不存在延迟或提前验收的情形，相关收入确认符合《企业会计准则》规定。

（二）说明上述的主要合同的会计核算情况，包括合同总收入、预计总成本，各期确认的收入、成本、毛利率及对应期末的存货、应收账款、预收账款等。说明上述项目的各期实际成本的具体构成，并提供相应的计算依据及原始证据。

1、说明上述的主要合同的会计核算情况，包括合同总收入、预计总成本，各期确认的收入、成本、毛利率及对应期末的存货、应收账款、预收账款等。

报告期内，公司主要业务类型包括数智一体化平台、运维及技术服务和外购软、硬件产品业务，除运维服务属于在某一时段内履行的履约义务，按照合同约定分期确认收入外，其他业务均属于某一时点履行履约义务，在取得验收确认单时确认收入，故在确认收入时，不存在合同总收入和预计总成本。

(1) 数智一体化平台

2023 年 1-9 月前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入 金额	成本 金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收 账款	预收 账款
山西云时代政 务云技术有限 公司	山西云时代 （山西政协项 目）	567.75	199.86	17.86	132.52	49.48	64.80%	2023/9/30	-	361.09	-
								2022/12/31	180.96		170.33
								2021/12/31	145.43	-	170.33
								2020/12/31	82.04	-	-
中徽建技术有 限公司	中徽建技术有 限公司（安徽 省应急厅项 目）	309.20	63.60	-	63.43	0.17	79.43%	2023/9/30	-	260.35	-
中徽建技术有 限公司	中徽建技术有 限公司（合肥 市现代职业教 育公共实训中 心）	267.08	44.23	-	44.02	0.21	83.44%	2023/9/30	-	227.28	-
安徽卷云信息 技术有限公司	安徽卷云信息 舒城职业学校	264.01	203.79	198.44	4.29	1.05	22.81%	2023/9/30	-	163.90	

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收 账款	预收 账款
	项目										
西藏高驰信息 安全技术有限 责任公司	西藏高驰信息 安全技术第五 届藏博会项目	232.07	103.23	68.36	16.06	18.81	55.52%	2023/9/30	-	76.46	

2022 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收 账款	预收 账款
客户A	项目A	2,743.36	422.15	0.87	304.44	116.84	84.61%	2022/12/31	-	620.00	-
								2021/12/31	257.90	-	2,194.69
								2020/12/31	3.93	-	690.27
航天网安技术 （深圳）有限 公司	航天网安技术 （深圳）有限 公司（新疆机 要局项目）目	2,646.02	531.43	250.00	233.84	47.59	79.92%	2021/12/31	236.53	-	2,047.02
								2020/12/31	80.57	-	989.61
中国-东盟信 息港股份有限 公司	中国-东盟信息 港股份有限公 司（广西党委 项目）	2,632.18	818.38	250.44	402.06	165.88	68.91%	2023/9/30	-	529.48	-
								2022/12/31	-	488.56	-
								2021/12/31	472.41	-	508.55
								2020/12/31	3.93	-	-
中软信息服务	中软信息服务	507.46	329.20	263.24	64.58	1.37	35.13%	2021/12/31	283.27	-	-

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产品 及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收 账款	预收 账款
有限公司	有限公司（安 徽省审计厅项 目）										
北京太极信息 系统技术有限 公司	北京太极信息 系统技术有限 公司（阿克苏 地委项目）	389.38	55.53	38.18	16.98	0.37	85.74%	2022/12/31	-	132.00	-
								2021/12/31	3.58	-	-

2021 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中： 其他费 用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收 账款	预收 账款
北京太极信息 系统技术有限 公司	北京太极信息 系统技术有限 公司（新疆机 要局项目）	1,769.91	319.52	188.68	99.61	31.23	81.95%	2021/12/31	-	600.00	-
								2020/12/31	148.25	-	707.96
中软信息服务 有限公司	中软信息服务 有限公司（安 徽省政协项 目）	1,092.95	292.26	197.26	88.62	6.38	73.26%	2021/12/31	204.76	437.40	374.18
								2020/12/31	-	-	-
新疆航天信息 有限公司	新疆航天信息 有限公司（新 疆党委办公厅 项目）	979.88	354.70	194.69	115.32	44.69	63.80%	2022/12/31	-	149.00	-
								2021/12/31	-	149.00	-
								2020/12/31	248.23	-	212.38

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人工 成本	其中： 其他费 用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收 账款	预收 账款
客户B	项目B	542.48	147.16	10.62	88.14	48.40	72.87%	2023/9/30	-	367.80	-
								2022/12/31	-	367.80	-
								2021/12/31	-	367.80	-
								2020/12/31	82.49	-	178.36
讯飞智元信息 科技有限公司	讯飞智元信息 科技有限公司 （安徽省农科 院项目）	348.14	116.32	23.18	92.02	1.12	66.59%	2020/12/31	59.88	-	348.14

2020 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收 账款	预收 账款
中软信息服务 有限公司	中软信息服务 有限公司（安 徽省文旅厅项 目）	673.23	423.20	409.84	12.41	0.95	37.14%	2020/12/31	——	350.17	——
中国电信集团 系统集成有限 责任公司湖南 分公司	中国电信集团 系统集成有限 责任公司湖南 分公司（湖南 省委项目）	424.53	148.81	0.00	87.79	61.02	64.95%	2020/12/31	——	22.50	——
中通服和信科 技有限公司	中通服和信科 技有限公司(安	397.70	94.82	49.24	41.10	4.48	76.16%	——	——	——	——

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产品 及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
	徽省政府办公厅项目)										
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司 (安徽省人大项目)	382.30	44.23	23.88	18.54	1.80	88.43%	2020/12/31	——	86.40	——
安徽省港航集团有限公司	安徽省港航集团有限公司项目	339.97	36.58	8.47	23.84	4.26	89.24%	——	——	——	——

(2) 运维及技术服务

2023 年 1-9 月前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产品 及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	期末的 存货	应收账款	预收账款
云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据贵州省政协2023年项目	53.02	18.94	-	13.23	5.71	64.28%	2023/9/30	-	28.10	-
合肥高新建设投资集团公司	合肥高新建设综合办公平台与门户网站重建服务项目	25.80	14.84	-	14.81	0.03	42.47%	2023/9/30	-	14.45	-
中国人民政治	辽宁省政协	22.00	1.03	-	1.03	-	95.34%	2022/12/31	-	-	22.00

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	期末的 存货	应收账款	预收账款
协商会议辽宁省委员会办公室	读书平台项目2022年项目										
合肥明高软件技术有限公司	合肥明高软件安徽省经信厅工业云运行维护项目	21.23	8.25	-	8.25	-	61.13%	2023/9/30	-	-	8.49
科大国创软件股份有限公司	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化2.0建设项目	19.81	5.63	4.42	1.21	0.00	71.57%	2023/9/30	-	27.74	-

2022 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
客户A	项目D	60.85	30.05	-	16.65	13.39	50.62%	2021/12/31	26.51	-	60.85
中国人民政治协商会议辽宁省委员会办公室	辽宁省政协读书平台项目	23.06	19.54	9.85	7.27	2.42	15.26%	2022/12/31	-	-	22.00
安徽省农业农村厅	安徽农业农村厅（平台运行维护服务	20.28	11.23	1.54	9.64	0.05	44.62%	2021/12/31	1.53	-	20.28

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
	及移动端 WPS增购授 权项目)										
马鞍山市人民 政府办公室	马鞍山市政 府值班管理 平台2021年 项目	16.79	26.83	25.71	1.11	-	-59.75%	2023/9/30	-	51.6	-
								2022/12/31	-	1.06	-
								2021/12/31	-	-	15.74
客户C	项目F	16.21	10.34	-	9.35	0.99	36.23%	2022/12/31	-	16.21	-

2021 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截至日	存货	应收账款	预收账款
安徽省经济和 信息化厅	安徽省经济 和信息化厅 2021项目	29.72	17.72	-	17.71	0.01	40.38%	—	-	-	-
客户C	项目C	25.13	9.44	-	8.73	0.71	62.44%	2021/12/31	-	27.02	-
中共安徽省委 办公厅行财处	中共安徽省委 办公厅行财处 2021年 项目	24.65	15.44	-	14.93	0.51	37.36%	—	-	-	-
贵州华迪宏图 信息技术有限 公司	贵州华迪宏 图信息技术 有限公司（贵 州省政协项	13.55	13.69	8.85	4.53	0.30	-1.01%	2022/12/31	-	7.50	-
								2021/12/31	-	15.00	-

客户名称	项目名称 目)	收入金额	成本 金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截至日	存货	应收账款	预收账款
中国人民政治 协商会议广州 市荔湾区委员 会办公室	中国人民政 治协商会议 广州市荔湾 区委员会办 公室 2020年 项目	10.60	1.14	0.22	0.79	0.13	89.23%	2020/12/31	-	-	10.60

2020 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本 金额	其中：外购 第三方产 品及服务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
贵州东冠科技 有限公司	贵州东冠科技 有限公司（贵 州省委政研室 项目）	25.62	17.13	-	14.86	2.27	33.16%	2021/12/31	-	5.43	-
								2020/12/31	-	27.16	-
中国人民政治 协商会议广州 市荔湾区委员 会办公室	中国人民政 治协商会议广 州市荔湾区委 员会办公室 2019年项目	14.03	1.33	-	1.32	0.01	90.52%	—	-	-	-
安徽省交通控 股集团有限公 司	安徽省交通控 股集团有限公 司项目	12.38	6.02	-	5.21	0.81	51.39%	2021/12/31	-	3.21	-
								2020/12/31	-	90.13	-
中共安徽省委 机要局信息化	中共安徽省委 办公厅	11.91	16.07	-	14.91	1.16	-34.94%	—	-	-	-

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购第三方产品及服务	其中：人工成本	其中：其他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
管理办公室	2019-2020年维保项目										
云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据产业发展有限公司（贵州省政协）2020年项目	10.29	0.32	0.26	0.06	0.00	96.86%	2020/12/31	-	5.95	-

（3）货物销售

2023 年 1-9 月前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购第三方产品及服务	其中：人工成本	其中：其他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
北京中船信息科技有限公司	安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）	199.15	185.08	185.08	-	-	7.06%	2023/9/30	-	112.52	-
								2022/12/31	130.00	-	-
安徽高杰斯信息技术有限公司	安徽中医药大学虚拟仿真实验室建设项目	152.65	114.74	111.48	3.19	0.07	24.83%	2023/9/30	-	68.80	-
龙芯中科（合肥）技术有限公司	龙芯中科（合肥）技术有限公司2023年项目	35.19	34.19	34.19	-	-	2.85%	2023/9/30	-	39.77	-

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购第三方产品及服务	其中：人工成本	其中：其他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
新疆联博嘉盛信息科技有限公司	新疆联博嘉盛信息科技有限公司（伊犁职业技术学院）项目	21.82	18.77	17.52	1.19	0.06	13.97%	2023/9/30	-	24.39	-
安徽省文化和旅游厅	安徽省文化和旅游厅会议室硬件采购项目	13.10	9.41	8.98	0.43	-	28.13%	2023/9/30	-	4.44	-

2022 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购第三方产品及服务	其中：人工成本	其中：其他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
科大国创软件股份有限公司	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化2.0建设项目	1,860.23	1,830.22	1,830.22	-	-	1.61%	2023/9/30	-	149.89	-
								2022/12/31	-	410.75	-
合肥学院	合肥学院智能软件工程研发中心项目	197.32	160.55	153.96	6.48	0.11	18.64%	—	-	-	-
新疆天华源兴信息科技有限公司	新疆天华源兴-2021克州党委项目	115.27	105.48	105.48	-	-	8.50%	2022/12/31	58.50	108.00	-
安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息技术有限公司	92.37	90.46	86.53	1.81	2.12	2.07%	2022/12/31	86.54	-	-

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购第三方产品及服务	其中：人工成本	其中：其他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
	(淮南联合大学项目)										
冠新软件股份有限公司	冠新软件股份有限公司(乌鲁木齐银行)	74.74	72.57	72.57	-	-	2.91%	2022/12/31	-	84.46	-

2021 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外购第三方产品及服务	其中：人工成本	其中：其他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	期末的存货	应收账款	预收账款
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司(安徽发改委)	241.15	233.92	233.92	-	-	3.00%	—	-	-	-
新疆天华源兴信息科技有限公司	2021克州硬件项目-天华源兴	176.28	166.29	166.29	-	-	5.67%	2022/12/31	-	74.64	-
								2021/12/31	-	139.44	-
伊犁哈萨克自治州新华医院	伊犁哈萨克自治州新华医院项目	156.08	151.39	151.39	-	-	3.00%	2023/9/30	-	70.55	-
								2022/12/31	-	125.82	-
								2021/12/31	-	158.73	-
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元(芜湖信创项目)	154.33	146.61	146.61	-	-	5.00%	—	-	-	-
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元(蚌埠信创项目)	147.04	142.63	142.63	-	-	3.00%	—	-	-	-

2020 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	成本金额	其中：外 购第三方 产品及服 务	其中：人 工成本	其中：其 他费用	毛利率	期末余额			
								截止日	存货	应收账款	预收账款
成都卫士通信息安全技术有限公司	成都卫士通信息安全技术有限公司（安徽省组织部）	490.14	474.97	474.97	-	-	3.09%	—	-	-	-
北京华宇信息技术有限公司	北京华宇信息技术有限公司2020年项目	265.49	260.18	260.18	-	-	2.00%	—	-	-	-
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司（安徽省发改委）	130.35	126.44	126.44	-	-	3.00%	—	-	-	-
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省政协）	129.29	119.89	119.89	-	-	7.27%	—	-	-	-
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司（安徽省纪委办公厅）	98.50	95.40	95.40	-	-	3.14%	—	-	-	-

2、说明上述项目的各期实际成本的具体构成，并提供相应的计算依据及原始证据。

报告期内，公司各项目的实际成本具体包括外购第三方产品及服务、人工成本及差旅费等其他相关费用。公司外购软硬件、技术

服务等成本均针对特定项目，成本发生时按发生额直接计入相应项目的成本中。外购供应商按合同约定提交服务成果时，公司按照采购制度要求对供应商提交的成果资料进行确认，并出具结算单或验收单。

公司建立了《项目管理制度》《采购与付款管理制度》等相关内部控制制度，对公司成本归集、核算的关键环节管理和控制情况如下：

项目成本类型	成本归集、核算的关键环节管理和控制程序	财务核算过程
外购产品和服务	销售阶段明确采购需求并在销售合同的清单中列示采购的内容及要求。销售助理根据签约项目向采购部门提交产品采购申请单,采购部门审核确认申请单，向供应商发出采购订单。采购部门跟踪直发订单，待客户收货后，由负责该项目的项目经理或客户的签收作为存货出入库手续的依据。财务部依据该单审核并归集到对应的具体项目，月末按照个别计价法核算领料的出库成本。	财务部门审核采购申请单、采购合同与实际发货清单及客户/项目经理签收确认单，核对无误后计入项目成本。
人员薪酬	人员薪酬主要为项目人员工资、五险一金、绩效奖金等。公司设计了专门工时的系统，项目组成员在工时系统中填报工时情况，员工工时需经过两级审批，一级审批由项目经理负责，二级审批由分管领导负责，审核人要登记的工时时效性、准确性进行审核，确保被审核人填报的工时真实、准确、完整；审核人要及时对工时进行审核。每月末，人力资源部复核各项目考勤情况，由财务部根据审批确认工时按照设置的分配原则分摊人员薪酬至各项目，每月结账前，财务部成本会计复核工时记录和工资成本的准确性并导入财务系统据以记账。	工资通过工时系统记录和分配，财务部成本会计复核工时记录和工资成本的准确性并导入财务系统据以记账
费用报销	项目实施人员据实填报报销单据，包括但不限于人员、部门、项目、事由等。其中，差旅费报销按公司要求须填写出差申请单并经过审批，财务部根据项目人员填报内容归集至该项目成本。	财务部按照经审核后的原始单据归集项目成本。

报告期内，上述主要项目的采购成本的原始证据包括采购合同、技术服务结算单（验收单）、发票、付款凭证，人工成本的原始证据主要基于公司综合办公应用系统、工时长控管理平台、钉钉系统等，具体包括人员工时明细表、直接人工成本计算归集表，其他费用的原始证据包括费用凭证和相关费用发票。

上述主要项目成本构成的计算过程、原始证据详见本回复附件。

（三）说明上述项目关于验收的具体形式、成果确认、款项结算等约定情况，相应合同收入确认的方式、时点、数额是否与合同约定情况相匹配。

1、数智一体化平台

（1）2023 年 1-9 月前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
山西云时代政务云技术有限公司	山西云时代（山西政协项目）	乙方应依据本合同技术附件规定的时限出具交付成果，并及时通知甲方进行验收。对交付件的验收应着重于对文档实质内容的验收。如交付成果通过甲方的验收，双方应签署交付成果验收合格报告；乙方交付成果通过验收，视为甲方接受交付成果。	合同签订后，乙方提供专票，甲方确认无误后15个日历内付款30%；乙方递交项目经甲方和最终用户终验后，乙方提供专票，甲方确认无误后15个日历内付款60%；终验通过后一年内无质量问题，乙方提供专票，甲方确认无误后15个日历内付款10%。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《验收报告》	567.75	是
中徽建技术有限公司	中徽建技术有限公司（安徽省应急厅项目）	乙方应依据本合同附件技术规定交付成果，完成附件各平台的需求调研、分析设计、开发测试及部署安装，完成各应用系统的上线运行及培训工作。	甲方在合同签约后三个工作日内，预付合同价款的20%，剩余80%款项在验收后且收到合同业主全部款项后支付。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《验收报告》	309.20	是
中徽建技术有限公司	中徽建技术有限公司（合肥市现代职业教育公共实训中心）	乙方应依据本合同附件技术规定交付成果，完成附件各平台的需求调研、分析设计、开发测试及部署安装，完成各应用系统的上线运行及培训工作。	甲方在合同签约后三个工作日内，预付合同价款的20%，剩余80%款项在验收后且收到合同业主全部款项后支付。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《验收报告》	267.08	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息舒城职业学校项目	乙方应依据本合同附件技术规定交付成果，完成附件与学校的智慧校园系统，教务管理系统，实习实训管理系统等系统的对接。完成各应用系统的上线运行及培训工作。	经甲乙双方协商一致，约定如下货款支付方式：合同签订之日起7个工作日内甲方需向乙方支付25%首付款，剩余款项在验收合格之日起5个月内付清，即支付2235000.00。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《验收报告》	264.01	是
西藏高驰信息安全技术有限公司	西藏高驰信息安全技术第五届藏博会项目	货物由乙方进行安装、调试，对使用单位运行、维护人员进行必要的培训；乙方需参加为满足保证指标和安全稳定运行所需的合同货物的安装质量的检验和测试。	合同生效后10个工作日内支付合同总额60%的款项；项目经甲方验收合格后10个工作日内，支付合同总额30%的款项，剩余10%为质保金，质保期为项目验收合格之日起一年，质保期内项目满足合同约定的，甲方于质保期满后十日内支付质保金。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《验收报告》	232.07	是

(2) 2022 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
客户A	项目A	项目A	项目A	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《运行确认单》	2,743.36	是
航天网安技术（深圳）有限公司	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	乙方按甲方要求的时间，在甲方指定的地点进行本合同所供产品的安装调试。安装和调试完成后，取得最终用户确认签字后，甲方需提供乙方《产	合同签订生效后，甲方支付乙方本合同第一笔合同款，合同总金额40%；待甲方的整个项目经最终用户初验合格后十五个工作日内日，且甲方收到	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《运行确认单》	2,646.02	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
		品运行确认单》	最终用户的第二笔项目回款后，甲方支付乙方本合同第二笔合同款，合同总金额的40%；待甲方的整个项目经最终用户终验合格后十五个工作日内，甲方支付乙方本合同第四笔合同款，合同金额20%。				
中国-东盟信息港股份有限公司	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	整体项目交付成果安装完毕后，进行功能性联调测试，测试合格后，由甲方负责委托第三方进行项目整体测试，通过整体测试并上线运行后，递交初验申请。初验通过后，系统进入至少半年试运行阶段，试运行合格后，递交终验及其申请，终验通过后进入质保期。	甲方在收到业主方款项后，且收到乙方发票后，20个工作日内，甲方向乙方支付合同总额20%；乙方全部产品上线试运行后，乙方提供甲方出具的试运行报告，以及甲方提供相关材料，且收到乙方发票后，甲方向乙方支付合同总额45%；项目初步验收合格后，甲方在收到业主方款项后，甲方向乙方支付合同总额20%；合同总额的10%作为质保金，终验合格之日起一年后无售后服务问题，甲方在收到业主方款项后，无息支付5%质保金，质保期结束后20个工作日，如无售后服务问题，无息支付剩余5%质保金；	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《验收报告》	2,632.18	是
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项	硬件产品到达本合同指定地点后，需方代表和供方代表根据交货清单共同清点产品数量及包装	合同签订后，且在收到最业主对应比例款项后，一个月内支付合同总价50%；项目通过验	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《验收报告》	507.46	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
	目)	情况; 软件产品部署到需方指定地点后, 由需方进行签收。	收后, 且在收到最终业主对应比例款项后, 一个月内支付合同总价50%。				
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司(阿克苏地委项目)	货物到达交货地点后, 乙方负责完成产品安装部署, 由甲方按合同要求在10个工作日内对产品进行功能和性能测试, 由双方签署产品签收单(或产品运行确认单)	合同签订后, 且甲方收到最终用户首笔款后, 10个工作日内, 甲方向乙方支付合同总金额的30%; 待甲方整体项目通过2021年度任务验收后, 甲方向乙方支付合同总额的40%; 待甲方整体项目最终验收合格后, 10个工作日内, 甲方向乙方支付合同总金额的30%。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《运行确认单》	389.38	是

(3) 2021 年度前五大项目:

单位: 万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司(新疆机要局项目)	乙方交付的货物必须符合合同规定的产品名称、规格型号、数量或质量。货物到达交货地点后, 乙方负责完成产品安装部署, 由甲方按合同要求在10个工作日内对产品功能和性能测试, 由双方签署产品签收单(或产品运行确认单)	合同签订后, 且甲方收到最终用户的项目回款后10个工作日内, 甲方向乙方支付合同总金额的40%; 甲方收到最终用户的第二笔项目回款后, 甲方向乙方支付合同总金额的30%; 待甲方整体项目最终验收合格后, 甲方收到最终用户的第三笔项目回款后向乙方支付合同金额的25%; 待甲方整体项目最终验收合格后, 由	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《运行确认单》	1,769.91	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
			乙方向甲方提供项目总额5%三年银行保函,且乙方向甲方提供等额发票后10个工作日内,甲方向乙方支付合同总价的5%。				
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省政协项目）	硬件产品到达本合同指定地点后,需方代表和供方代表根据交货清单共同清点产品数量及包装情况;软件产品部署到需方指定地点后,由需方进行签收。	合同签订后且收到最终用户的第一笔汇款10个工作日内,需方向供方以转账形式支付合同金额50%的费用; 需方的整体项目通过最终用户验收后且需方收到最终用户第二笔款的10个工作日内,需方向供方以转账形式支付合同金额的45%; 质保期满3年后且收到最终用户第三笔款的10个工作日内,需方向供方以转账形式支付合同总额5%。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《运行确认单》	1,092.95	是
新疆航天信息有限公司	新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）	乙方按照甲方要求的时间、在甲方指定地点进行本合同所供产品的安装调试。安装和调试完成后,取得最终用户确认签字后,甲方须提供乙方《产品运行确认单》	合同签订生效后,甲方支付乙方合同总金额的20%;乙方将本合同全部产品运达甲方指定现场,并经甲方和最终用户开箱验收合格后十五个工作日内,甲方支付乙方合同总金额的30%;待甲方整体项目经最终用户初验合格后十五个工作日内,甲方支付乙方本合同总金额的30%;待甲方整个	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《运行确认单》	979.88	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
			项目最终终验合格后十五个工作日内,甲方支付乙方合同总金额的20%。				
客户B	项目B	项目B	项目B	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《运行确认单》	542.48	是
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	乙方完成软件适配改造、业务迁移、数据迁移以及终端适配等工作，经过试运行1个月以上，并通过甲方组织的第三方软件测评，在正式上线运行后，提交验收申请报告，甲方根据工程进度安排，组织专家进行整个工程项目的初验和终验。	合同签订后,完成甲方与最终用户确认的第一阶段任务且阶段验收完成且业主50%项目回款到位后以转账形式支付50%;工程量完成80%,经监理单位确认且业主30%项目回款到位后转账30%;项目终验完成且业主剩余项目款回款到位后转账20%。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《运行确认单》	348.14	是

（4）2020 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省文旅厅项目）	硬件产品到达本合同指定地点后，供需双方代表共同清点；软件产品部署到需方指定地点后，由需方进行签收。	合同签订后，支付总价款的50%;整体项目通过终验及第三方测试后，经最终用户单位确认，支付合同总价款50%;项目履约保证金490000元，退还时间为验收合格后30日历日。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《验收报告》	673.23	是
中国电信集团系统集成有限公司	中国电信集团系统集成有限公司	初步验收：系统正式运行之前须对软件进行初步验收，	系统安装、上线运行，开完全省推进会，经乙方申请甲方确	取得客户的验收确认单	客户出具《验收报	424.53	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
责任公司湖南分公司	责任公司湖南分公司（湖南省委项目）	最终验收：系统初验后稳定运行1个月后，进行终验。验收方式为：按合同要求，在乙方提交验收申请后，甲方组织有关专家召开验收会进行最终验收，乙方派技术人员参加验收。	认，且甲方收到相应项目销项款后，付合同款45%；项目所有系统安装、上线运行经甲方组织正式验收且甲方收到相应项目销项款后15个工作日内，支付45%；10%质保金在三年质保期结束且甲方收到相应款项后15个工作日内付清。	时确认收入	告》		
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司（安徽省政府办公厅项目）	在送达用户指定地点后，由甲方进行签收。乙方负责本合同项下软件产品的安装部署，适配到新的环境，确保系统的使用功能符合招标文件并稳定运行。	合同签订，软件系统上线，且甲方收到业主方50%项目款，7个工作日内向乙方支付合同总额50%；通过验收，且甲方收到业主方款后，甲方向乙方支付合同总额的47%；另3%质保款，116280元，三年质保期满，且甲方收到业主方款100%后7个工作日内支付。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《验收报告》	397.70	是
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省人大项目）	乙方完成软件适配改造、业务迁移、数据迁移以及终端适配等工作，经过试运行1个月以上，并通过甲方组织的第三方软件测评，在正式上线运行后，提交验收申请报告，甲方根据工程进度安排，组织专家进行整个工程项目的初验和终验。	合同签订，收到发票后30日内，支付合同额30%；产品部署签收后，收到发票30天内以3个月电子银行承兑支付合同额50%；产品上线正式运行、最终使用单位终验通过后，收到发票30日内以3个月电子银行承兑支付合同额20%。	取得客户的验收确认单时确认收入	客户出具《运行确认单》	382.30	是
安徽省港航集团有限公司	安徽省港航集团有限公司项	软硬件产品在送达用户指定地点后，由甲方进行签收。	系统详细设计通过评审后，收到发票5个工作日，支付合同总	取得客户的验收确认单	客户出具《验收报	339.97	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
	目		价15%;系统上线运行稳定且通过甲方总体验收后,支付合同总价80%;免费服务期满后一次性支付剩余5%款项。	时确认收入	告》		

2、运维及技术服务

(1) 2023 年 1-9 月前五大项目:

单位: 万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据贵州省政协2023年项目	2023年4月10日前完成迁移部署;2023年5月30日前完成业务割接;乙方完成系统适配迁移工作并验收合格后半年内,须保障迁移目标系统正常运行。	本合同签订后,甲方收到乙方开具的等额增值税专用发票后30日内,支付乙方合同总金额的50%。乙方完成系统适配迁移工作并验收合格后,支付乙方合同总金额的45%。项目验收合格半年后,迁移目标系统正常运行,支付乙方合同总金额的5%。	取得客户验收确认单时确认收入。	客户出具《验收报告》	53.02	是
合肥高新建设投资集团公司	合肥高新建设综合办公平台与门户网站重建服务项目	合同签订之日起4个月,完成相关安装、部署、实施等工作。	合同签订后,支付项目总价50%款项;项目验收合格后,支付剩余50%款项。	取得客户验收确认单时确认收入。	客户出具《验收报告》	25.80	是
中国人民政治协商会议辽宁省委员会办公室	辽宁省政协读书平台项目2022年项目	不适用	合同签订后15个工作日内支付合同额40%;第一期读书活动完成至服务满一个季度支付至合同额100%。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定	合同约定期间内分期确认收	22.00	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
				服务期间的比例分期确认收入。	入。		
合肥明高软件技术有限公司	合肥明高软件安徽省经信厅工业云运行维护项目	不适用	合同签订后支付合同款70%，验收合格后支付合同剩余款项，甲方在付款前需须收到乙方开具的6%增值税专用发票。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	21.23	是
科大国创软件股份有限公司	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化2.0建设项目	不适用	分五年支付。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	19.81	是

（2）2022 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
客户A	项目D	项目D	项目D	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	60.85	是
中国人民政治协商会议辽宁省委员会办公室	辽宁省政协读书平台项目	不适用	合同签订后15个工作日内支付合同额40%；第一期读书活动完成	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期	合同约定期间内分期确认收入。	23.06	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
室			至服务合格之后15个工作日内支付至合同额100%。	确认收入。	入。		
安徽省农业农村厅	安徽农业农村厅(平台运行维护服务及移动端WPS增购授权项目)	自合同生效后, 30个日历日内完成交付。	合同生效后, 一次性支付合同价款。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	20.28	是
马鞍山市人民政府办公室	马鞍山市政府值班管理平台2021年项目	不适用	项目建设完毕, 经验收合格之日起30日内支付合同总金额90%, 质保期满无售后服务问题, 30日内支付合同总金额10%。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	16.79	是
客户C	项目F	不适用	项目F	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	16.21	是

(3) 2021 年度前五大项目:

单位: 万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
安徽省经济和信息化厅	安徽省经济和信息化厅2021项目	合同签订后20个日历日内完成交付。	完成验收后支付全部合同款。	取得客户验收确认单时确认收入。	客户出具《验收报告》	29.72	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
客户C	项目C	不适用	项目C	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	25.13	是
中共安徽省委办公厅行财处	中共安徽省委办公厅行财处 2021年项目	乙方完成开发的新增需求的开发。	双方每6个月结算一次，甲方应按此6个月期间乙方完成开发的新增需求的开发总工作量(人月数量)，乘以12000元/人月与乙方一次性结算。	取得客户验收确认单时确认收入。	客户出具《验收报告》	24.65	是
贵州华迪宏图信息技术有限公司	贵州华迪宏图信息技术有限公司（贵州省政协项目）	合同自签订之日起5个工作日内，乙方需按照甲方要求完成本项目所需的开发、适配、部署工作并完成适配测试报告。	完成初验，甲方收到项目工程款后，乙方开出发票，支付30%款；完成终验，甲方收到项目工程款后，乙方开出发票，支付70%款。	取得客户验收确认单时确认收入。	客户出具《验收报告》	13.55	是
中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室	民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室 2020年项目	不适用	甲方一次性支付本合同服务费用,149800元整。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	10.60	是

（4）2020 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
贵州东冠科技有限公司	贵州东冠科技有限公司（贵州省委政研室项目）	不适用	甲方收到乙方提供的付款申请和6%专票后30日内，支付80%217280元；运维期满根据附件1考核通过后，正式组织项目验收，验收通过后，甲方提供付款申请和专票后30日内，支付20%54320元	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	25.62	是
中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室	中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室2019年项目	不适用	合同签订后，甲方一次性向乙方支付服务149800元。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	14.03	是
安徽省交通控股集团有限公司	安徽省交通控股集团有限公司项目	不适用	每12个月向乙方支付相应的服务费。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	12.38	是
中共安徽省委机要局信息化管理办公室	中共安徽省委办公厅2019-2020年维保项目	不适用	合同签订后，甲方一次性支付乙方合同额的100%。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	11.91	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据（贵州省政协）	不适用	合同签订后，甲方收到乙方提供的《付款申请》和等额增值税专用发票后30日内，支付乙方合同价款的50%；运维期满，收到发票的30日内支付剩余的50%货款。	根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入。	合同约定期间内分期确认收入。	10.29	是

3、货物销售

（1）2023 年 1-9 月前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
北京中船信息科技有限公司	安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）	所有设备由乙方运抵甲方指定交货地点,运费及货品包装费用由乙方承担,经双方清点品名、数量、型号及配置等,并由甲方签署到货确认书后,交与甲方。交与甲方后,设备毁损灭失的风险由甲方承担,此前设备毁损灭失的风险由乙方承担。货物交付后,乙方应在甲方指定时间内安装调试成功。	产品到货验收3个月, 甲方向乙方支付金额为合同款的50%。自整体项目验收合格之日起30个工作日内甲方将剩余的合同款50%。	对于需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	客户出具《到货验收单》	199.15	是
安徽高杰斯信息技术有限公司	安徽中医药大学虚拟仿真实验室建设项目	硬件产品到达本合同指定地点后,乙方代表和甲方代表根据交货清单共同清点产品数量及包装情况; 软件产品到甲方指定地点	合同签订之日起10个工作日内甲方需向乙方支付25%首付款, 9月底之前甲	对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得	客户出具《验收报告》	152.65	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
		后,由甲方进行签收,乙方提供部署、安装、调试等服务;项目符合验收条件,乙方书面提出验收申请,甲方应在工作日内进行验收,并在验收文件上签字盖章确认。	方需向乙方支付20%进度款,剩余款项在2023年12月15日前付清。	验收单时确认收入。			
龙芯中科(合肥)技术有限公司	龙芯中科(合肥)技术有限公司2023年项目	乙方按照合同负责合同设备的安装、上架加电与调试工作。测试和验收应当符合本合同及附件规定的测试及验收。合同设备调试完成并运行稳定二十个工作日甲方对合同设备进行初步验收。	产品到货甲方及甲方用户最终验收通过且甲方收到用户相应的回款后之日起60个自然日内,向乙方支付相应比例的货款。	对于需要安装的外购软、硬件产品,在货物交付客户并取得验收单时确认收入。	客户出具《到货验收单》	35.19	是
新疆联博嘉盛信息科技有限公司	新疆联博嘉盛信息科技有限公司(伊犁职业技术学院)项目	由乙方负责本项目的部署实施工作,乙方提供必要的培训及远程技术支持。	甲方自本合同签订后3个月内向乙方支付本合同项下金额100%。	对于需要安装调试的外购软、硬件产品,在货物交付客户并取得验收单时确认收入。	客户出具《验收报告》	21.82	是
安徽省文化和旅游厅	安徽省文化和旅游厅会议室硬件采购项目	买方负责组织验收工作;产品到货签订到货签收单;设备安装部署完成签订验收报告。	合同签订后支付合同价的70%,验收合格后一次性付清合同价款。	对于需要安装调试的外购软、硬件产品,在货物交付客户并取得验收单时确认收入。	客户出具《验收报告》	13.10	是

(2) 2022 年度前五大项目:

单位: 万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
科大国创软件股份有限公司	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化2.0建设项目	到货验收；安装调试验收，进行上线前测试；提交试运行申请，试运行期届满，符合相关要求，需方在试运行届满且收到供方提交的试运行报告后7个工作日内向供方提交用户评价意见，需方应在意见中注明试运行是否通过并确定试运行结束日期；试运行结束后，由需方依据本项目相关材料进行评审验收并出具验收报告。	合同签订后于2022年9月15日前支付20714816元，系统正式上线后支付500000元。验收后1年内支付1400000元。尾款365184元分四年等额支付。	对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。	客户出具《验收报告》	1,860.23	是
合肥学院	合肥学院智能软件工程研发中心项目	货物交付前，乙方应对货物的质量、数量等方面进行详细、全面的检验，并向甲方出具证明货物符合合同约定的文件；货物交付时，乙方在合同约定时间内组织验收，并可依法邀请相关方参加，验收应出具验收书。合同期满或者履行完毕后，甲方有权组织对乙方履约的验收，并出具验收书。	验收合格收到全额发票后十五个工作日一次性付清合同款	对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。	客户出具《验收报告》	197.32	是
新疆天华源兴信息科技有限公司	新疆天华源兴-2021克州党委项目	货物到达约定交货地点后，甲方或甲方指定的第三方应当及时收货，甲方或甲方指定的第三方签收货物后即视为货物已交付。若甲方或甲方指定的第三方在收货时，无合理理由拒收货物的，由此导致的额外运输成本由甲方承担，且乙方无需承担因此导致的交货延迟责任。货物交付后，货物毁损灭失的风险由甲方承担。	甲方收到最终客户支付甲方的第一笔款项后，向乙方支付本合同全部货款的30%；甲方收到最终客户支付甲方的第二笔款项后，向乙方支付本合同全部货款的40%；待甲方整体项目终验合格后，甲方向乙方支付本合同全部货款的30%。	对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。	客户出具《到货签收单》	115.27	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息技术有限公司（淮南联合大学项目）	硬件产品到达本合同指定地点后，乙方代表和甲方代表根据交货清单共同清点产品数量及包装情况。软件产品到甲方指定地点后，由甲方进行签收，乙方提供部署、安装、调试等服务。	项目验收合格后，甲方需在2022年5月20日之前一次性支付款项，1041500元整。	对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。	客户出具《验收报告》	92.37	是
冠新软件股份有限公司	冠新软件股份有限公司（乌鲁木齐银行）	甲方或甲方指定收货人应在到货日当天对合同产品组织查验、填写《到货签收单》并签字且加盖公章，《到货签收单》原件需返回给乙方。如乙方将产品运送至甲方指定地点后两个自然日内，甲方或甲方指定收货人未组织查验或未签署《到货签收单》的，视为验收合格，并出具《到货签收单》。	甲方收到最终客户支付甲方的第一笔款项后，收到乙方开具的增值税专用发票，甲方向乙方支付本合同全部货款的30%；甲方收到乙方货物签收后5个月内，收到乙方开具的增值税专用发票向乙方支付本合同全部货款的70%。	对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	客户出具《到货签收单》	74.74	是

（3）2021 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司（安徽发改委）	送达指定地点，甲方派代表进行货物检查确认并按收到的货物签署货物签收单及验收合格单。	合同签订后，乙方开具发票，甲方需于发货前开具六个月银承支付合同总金额的100%。	对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	客户出具《到货签收单》	241.15	是
新疆天华源兴信息科技有限公司	2021克州硬件项目-天华源兴	产品运送至甲方指定地点，则视为已交付；产品交付前的风险由乙方承担，产品交付后的风险由甲方承担。	甲方收到最终客户支付甲方的第一笔款项后，向乙方支付本合同全部货款的30%；甲方收到最终	对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物	客户出具《到货签收单》	176.28	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
		担。	客户支付甲方的第二笔款项后，向乙方支付本合同全部货款的70%。	交付客户并取得签收单时确认收入。			
伊犁哈萨克自治州新华医院	伊犁哈萨克自治州新华医院项目	完成所有事项，向甲方提出验收申请，甲乙双方共同签验收报告。	验收合格之日起10日内，付总金额的30%；合格日起6个月后的10个工作日内付30%；验收合格日起12个月后的10个工作日内付30%；验收合格24个月后的10个工作日付10%。	对于需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。	客户出具《验收报告》	156.08	是
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元(芜湖信创项目)	货到现场后7日内，开箱验收，并通过甲方及业主方检查验收，验收通过后，甲方、乙方在验收文件上签字盖章确认。	货到、票齐、产品验收合格后，30日内支付合同总金额100%。	对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	客户出具《到货签收单》	154.33	是
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元(蚌埠信创项目)	货到现场后7日内，开箱验收，并通过甲方及业主方检查验收，验收通过后，甲方、乙方在验收文件上签字盖章确认。	货到、票齐、产品验收合格后，30日内支付合同总金额100%。	对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	客户出具《到货签收单》	147.04	是

(4) 2020 年度前五大项目：

单位：万元

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
成都卫士通信息安全技术有限公司	成都卫士通信息安全技术有限公司(安徽省	货物签收后5日内，甲方或者收货单位完成安排进行安装、调试，并提供充分的安装、调试条件；安装	合同签订后，开具专票，甲方需于发货前开具叁个月的银行承兑汇票方式支付合同总金额的	对于需要安装的外购软、硬件产品，在货物交	客户出具《到货验收单》	490.14	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
	组织部)	调试完成后2日内, 甲方或收货单位组织货物终验, 应在安装、调试完成后7日内验收完毕; 逾期不验收或未能完成验收, 视为该批货物合格。货物终验完成后, 甲方或其指定收货人应于验收完成当日出具《货物签收单》。	100%, 5538600元。	付客户并取得签收单时确认收入。			
北京华宇信息技术有限公司	北京华宇信息技术有限公司2020年项目	包装完整, 数量与产品清单一致, 附件齐全; 安装加电后, 运转正常, 能够进行正常调试, 质量符合原厂的质量标准, 到货后, 10个工作日内提交验收通知书, 收到验收通知书后, 10个工作日内进行验收。	合同签订后, 收到发票后, 发货前开具3个月银行承兑汇票全额支付, 3000000元。	对于需要安装的外购软、硬件产品, 在货物交付客户并取得验收单时确认收入。	客户出具《到货验收单》	265.49	是
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司(安徽省发改委)	检查确认, 签署货物签收单及验收合格单。四个工作日内怠于验收的, 视为验收合格。	合同签订后, 开具全额发票, 甲方于发货前开具六个月银行承兑汇票方式支付合同总金额100%, 1473000元。	对于不需要安装的外购软、硬件产品, 在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	客户出具《到货签收单》	130.35	是
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司(安徽省政协)	合同项下货物在交货之前, 原厂对货物的有关配置和外观质量、规格、性能、数量等进行准确的和全面的检验; 供方将货物运抵需方指定地点后, 收货人应立即对产品的型号、数量及外观进行清点检验, 确认无误后在当日签收完毕。	合同签订后, 需方在收到供方开具的全额发票后的5个工作日内支付全部货款, 需方在合同签订之日起7个工作日内支付全部货款。	对于不需要安装的外购软、硬件产品, 在货物交付客户并取得签收单时确认收入。	客户出具《到货签收单》	129.29	是
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司(安徽省纪委办公厅)	送达甲方指定地点后, 由甲方派代表进行货物检查确认并按收到的货物签署货物签收单及验收合格单。	合同签订后, 乙方开具发票, 甲方需于发货前开具三个月的银行承兑汇票方式支付合同总金额的100%, 1113000元。	对于不需要安装的外购软、硬件产品, 在货物交付客户并取	客户出具《到货签收单》	98.50	是

客户名称	项目名称	验收条款	付款条款	收入确认方式	收入确认时点	收入确认金额	是否与合同约定情况相匹配
				得签收单时确认收入。			

（四）说明上述项目中，不同项目毛利率差异的原因及合理性，如有毛利率水平偏高偏低甚至为负的项目、或同一项目各期毛利率波动较大的，请结合项目情况具体分析原因。分析说明公司主要的同类产品在不同项目下报价情况及是否存在明显差异，如是，请说明原因及合理性。

1、说明上述项目中，不同项目毛利率差异的原因及合理性，如有毛利率水平偏高偏低甚至为负的项目、或同一项目各期毛利率波动较大的，请结合项目情况具体分析原因。

报告期内，公司不同项目的毛利率存在一定差异，主要原因包括：（1）对于数智一体化业务，近年来，公司运营的项目以数智一体化平台类为主，数智一体化平台类项目特点为，向客户提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，其成本主要为人工成本、外购材料及服务，因项目交付内容不同，外购第三方硬件、软件及服务会有所不同，因项目执行周期不同，投入的人工成本等亦有所不同，因此项目的毛利率会产生一定差异。（2）对于货物销售业务，公司货物销售的内容主要包括各种服务器、操作系统和中间件等，一般情况下，货物销售的价格以采购成本加一定利润来确定，同时需要结合客户预算情况，因此不同年度之间，随着客户需求不同，销售产品结构亦有所变化，毛利率会有所波动，但是整体毛利率维持在较低水平。（3）对于运维及技术服务业务，该业务主要是公司对自有软件产品提供的数据迁移、运行维护、故障诊断与解决等，因此其成本主要包括项目实施人员的薪酬和差旅费用等。受不同项目需求及故障发生的不确定性等的影响，各类项目成本均会存在波动，不同运维项目毛利率也会随之波动。

公司将项目毛利率超过或低于同类型业务平均毛利率 10%以上的界定为偏高或偏低毛利率，上述项目偏离同业务类型平均毛利率情况如下：

(1) 数智一体化平台

单位：万元

年份	客户名称	项目名称	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
2023年 1-9月	山西云时代政务云技术有限公司	山西云时代（山西政协项目）	567.75	199.86	64.80%	55.51%	9.29%	正常
	中徽建技术有限公司	中徽建技术有限公司（安徽省应急厅项目）	309.20	63.60	79.43%	55.51%	23.92%	该项目为合肥市现代职业教育公共实训中心虚拟仿真实训基地项目，公司向客户提供的产品主要有：门户展示系统、教务管理系统、资源管理系统、数据管理系统、用户管理系统等产品；公司是以核心产品架构、基础能力支撑平台为基础进行的二次开发，能够在短期内实现交付，本项目开发工作量较小，人员投入较少，因此本项目毛利率较高。
	中徽建技术有限公司	中徽建技术有限公司（合肥市现代职业教育公共实训中心）	267.08	44.23	83.44%	55.51%	27.93%	该项目为安徽省应急指挥协调能力提升项目，公司向客户提供的产品主要有：可视化控制系统、视频应用分析系统、无纸化会议系统、云平台管理系统等产品；该客户为公司老客户，粘性较高；公司具有属地化服务优势，因此对本项目议价能力较强；公司交付的产品之一无纸化会议产品成熟度较高，其他产品是以核心产品架构、基础能力支撑平台为基础进行的二次开发，开发工作量相对较小；基于以上因素本项目毛利率较高。
	安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息舒城职业学校项目	264.01	203.79	22.81%	55.51%	-32.70%	该项目为舒城职业学校实训基地采购项目，公司向客户提供教学实训管理平台产品及其他第三方软件、硬件产品并为其提供集成服务，本项目外购的第三方软件、硬件产品较多，故毛利率较低。
	西藏高驰信息安全技术有限责任公司	西藏高驰信息安全技术第五届藏博会项目	232.07	103.23	64.80%	55.51%	9.29%	正常

年份	客户名称	项目名称	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
2022 年度	客户A	项目A	2,743.36	422.15	84.61%	71.42%	13.19%	该项目为在新疆地区面向党政客户实施的大型公文管理类政务信息化项目，毛利率较高主要系以下原因：（1）面向自治区近百家党政客户，涉及到的用户单位以及用户数量众多，因此合同总价较高；（2）向客户提供的公文管理平台是公司打造的核心软件产品，该产品自2016年开始形成软著，经过多次迭代，产品成熟度较高，因此产品议价能力较强，单价较高；（3）该项目的最终用户均在乌鲁木齐，项目实施半径较短，项目开展的集中化程度较高，因此项目实施成本相对较低。
	航天网安技术（深圳）有限公司	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	2,646.02	531.43	79.92%	71.42%	8.50%	正常
	中国-东盟信息港股份有限公司	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	2,632.18	818.38	68.91%	71.42%	-2.51%	正常
	中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项目）	507.46	329.20	35.13%	71.42%	-36.29%	该项目为安徽省审计厅开展的应用系统替代工程项目，公司结合客户需求，向客户提供综合办公系统以及保障系统安全可靠运行的第三方软硬件产品（如服务器、存储、交换机、操作系统、数据库、中间件、电子签章、移动办公软件、杀毒软件等），在自有软件产品开发过程中需开展与第三方产品适配、测试等工作，在交付过程中需进行产品部署、历史数据格式转换、迁移以及培训等工作，因外购的第三方软件和硬件产品占比较高，所以本项目毛利率低于平均毛利率。

年份	客户名称	项目名称	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
	北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司（阿克苏地委项目）	389.38	55.53	85.74%	71.42%	14.32%	该项目在阿克苏地区应用系统替代工程的基础环境下，根据地委党办日常办公应用系统现状，基于国产CPU芯片和操作系统适配、迁移、改造日常办公等业务应用，同时应用系统面向用户需求进行改造，新增功能模块，进一步深化党办业务应用系统的建设，采取优化整合、集约建设方式，降低替代成本。由于项目所使用产品为成熟产品，安装部署调配相对耗时较短，投入的人工成本较少，导致毛利率较高。
2021年度	北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）	1,769.91	319.52	81.95%	74.56%	7.39%	正常
	中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省政协项目）	1,092.95	292.26	73.26%	74.56%	-1.30%	正常
	新疆航天信息有限公司	新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）	979.88	354.70	63.80%	74.56%	-10.76%	该项目为面向新疆自治区党委开展的公文、文电一体化管理信息化项目；该项目按照“运用大数据理念、一张网管理”总体要求，业务处理过程引入工作流引擎、统一消息机制，对党政机关电子公文实现全流程、全要素一体化管理；公司向客户提供的产品为信息管理系统、督查管理系统、公文管理系统、文电管理系统。由于本项目授权使用独立单位数量较少，需开展自有软件产品适配、改造升级、安装部署、数据迁移以及培训等工作，且包含第三方硬件和软件，导致项目毛利率略低。
	客户B	项目B	542.48	147.16	72.87%	74.56%	-1.69%	正常

年份	客户名称	项目名称	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
	讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	348.14	116.32	66.59%	74.56%	-7.97%	正常
2020年度	中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省文旅厅项目）	673.23	423.20	37.14%	70.52%	-33.38%	该项目为安徽省文化和旅游厅开展的应用系统替代工程项目，根据安全可靠整体要求以及客户需求，公司为其提供自有软件产品综合办公系统以及保障系统安全可靠运行的电脑、交换机、服务器、操作系统、数据库、中间件、病毒软件、电子签章等第三方产品，并开展了产品部署、安装、数据迁移等工作，因外购的第三方软件和硬件产品占比较高，导致本项目毛利率较低。
	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司（湖南省委项目）	424.53	148.81	64.95%	70.52%	-5.57%	正常
	中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司(安徽省政府办公厅项目)	397.70	94.82	76.16%	70.52%	5.64%	正常
	讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省人大项目）	382.30	44.23	88.43%	70.52%	17.91%	该项目为安徽省人大开展的应用系统替代工程项目，根据安全可靠整体要求以及客户需求，公司为其提供自有软件产品有统一管理内容系统、综合办公系统、履职管理平台等，公司深耕安徽市场多年，与该客户建立了较强的粘性，并具有属地化的服务优势，具有较强的议价能力；同时，公司提供的产

年份	客户名称	项目名称	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
								品性能较好、运行稳定，投入的人工成本较少，故项目毛利率较高。
	安徽省港航集团有限公司	安徽省港航集团有限公司项目	339.97	36.58	89.24%	70.52%	18.72%	该项目为安徽省港航集团有限公司综合办公平台二期项目，公司为其提供的产品主要有综合办公云服务平台、配套第三方电子签章管理软件、Windows服务端操作系统等产品，公司提供的产品性能较好、运行稳定，投入人工成本较少，导致项目毛利率较高。

(2) 运维与技术服务

单位：万元

年份	客户名称	项目名称	业务类型	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
2023年 1-9月	云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据贵州省政协2023年项目	技术服务	53.02	18.94	64.28%	66.80%	-2.52%	正常
	合肥高新建设投资集团公司	合肥高新建设综合办公平台与门户网站重建服务项目	技术服务	25.80	14.84	42.47%	66.80%	-24.33%	合肥高新建设投资集团有限公司为公司报告期新增客户，该项目为公司战略性项目，公司为了提高与客户之间的粘性以及提升客户满意度，向其提供了较多附加服务，导致该项目毛利率相对较低。
	合肥明高软件技术有限公司	合肥明高软件安徽省经信厅工业云运行维护项目	运维服务	21.23	8.25	61.13%	42.41%	18.72%	该项目为安徽省经信厅工业云运行维护项目，公司为客户提供工业云平台的运行维护服务，该项目的运维期间，系统运行稳定，故障发生频次较低，因此投入的工作量较少，产生的人工成本较小，故毛利率较高。
	中国人民政治协商	辽宁省政协读书平台项目	运维服务	22.00	1.03	95.34%	42.41%	52.93%	该项目为辽宁省政协读书平台运行维护项目，公司为政协读书平台提供运行维护服务，

年份	客户名称	项目名称	业务类型	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
	会议辽宁省委员会办公室	2022年项目							公司的政协系列产品经过多年的市场验证，产品稳定性较好，故障发生频次较低，该项目运行维护期间发生的人工成本及费用较低，因此本项目毛利率较高。
	科大国创软件股份有限公司	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化2.0建设项目	运维服务	19.81	5.63	71.57%	42.41%	29.16%	该项目为2022年末验收的清徐县教育局教育信息化2.0建设项目的后续运行维护项目，维护服务工作主要为项目采购的硬件设备维修和更换，验收日后硬件设备运行稳定，发生的维修及更换较少，因此本项目毛利率较高。
2022年度	客户A	项目D	技术服务	60.85	30.05	50.62%	33.16%	17.46%	该项目系前期湖南省委技术开发项目数据国产化迁移项目，迁移工作量较小，毛利率相对较高。
	中国人民政治协商会议辽宁省委员会办公室	辽宁省政协读书平台项目	运维服务	23.06	19.54	15.26%	33.55%	-18.29%	该项目系老客户，短期内系统运维服务需求较大，人员现场投入维护工作量及相关费用较高，导致2022年度毛利率较低；待系统运行稳定后，公司即远程解决维护工作，由于系统故障发生具有偶发性，故2023年1-9月人工投入较少，毛利率较高。
	安徽省农业农村厅	安徽农业农村厅（平台运行维护服务及移动端WPS增购授权项目）	技术服务	20.28	11.23	44.62%	33.16%	11.46%	该项目为安徽省农业农村厅OA系统新增功能拓展和续购WPS手机客户端授权项目，该项目服务工作量较小，且在合肥，相关其他费用较低，项目毛利率较高。
	马鞍山市人民政府办公室	马鞍山市政府值班管理平台2021年项目	运维服务	16.79	26.83	-59.75%	33.55%	-93.30%	该运维项目为公司承接马鞍山市政府项目中的运维部分，项目合同总金额为101.78万元，该客户位于马鞍山市，为更好的维护客户关系、及时响应客户需求以及权衡公司员工外派成本支出等，公司从当地采购技术服务，经公司指导后为客户提供运维服务，因此毛利率较低，从整个项目合同来看，仍具有经

年份	客户名称	项目名称	业务类型	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
									济性。
	客户C	项目F	运维服务	16.21	10.34	36.23%	33.55%	2.68%	正常
2021年度	安徽省经济和信息化厅	安徽省经济和信息化厅2021项目	技术服务	29.72	17.72	40.38%	67.61%	-27.23%	该项目为安徽省经济和信息化厅提供经济运行监测数据类专业系统、政务服务类专业系统及资金项目类专业系统数据归集整理以及日常使用问题处理等服务，该项目服务内容较多且对服务的质量要求较高，服务期间公司派驻至少3名实施人员（含项目经理1名），投入的人员成本较高，导致本项目毛利率较低。
	客户C	项目C	运维服务	25.13	9.44	62.44%	43.16%	19.28%	该项目为贵州省委运维项目，公司自2018年开始为贵州省委提供信息化服务，客户对公司提供的服务给予了较高的认可，每年与公司签订运维合同，服务期间公司为客户提供系统运行过程中产生的故障诊断与解决，系统运行过程中发生的故障频次较低，且具有偶发性，因此投入的工作量较少，产生的人工成本较小，故本项目毛利率较高。
	中共安徽省委办公厅行财处	中共安徽省委办公厅行财处2021年项目	运维服务	24.65	15.44	37.36%	43.16%	-5.80%	正常
	贵州华迪宏图信息技术有限公司	贵州华迪宏图信息技术有限公司（贵州省政协项目）	技术服务	13.55	13.69	-1.01%	67.61%	-68.62%	该项目为贵州省政协委员履职与提案管理平台应用系统国产化适配改造项目，需采购第三方产品，且项目周期较长，导致毛利率较低。
	中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室	民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室	运维服务	10.60	1.14	89.23%	43.16%	46.07%	该项目为广州市荔湾区委员会办公室运维服务项目，公司为客户提供系统运行过程中产生的故障诊断与解决，系统运行过程中发生

年份	客户名称	项目名称	业务类型	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
	市荔湾区委员会办公室	室2020年项目							的故障频次较低，且具有偶发性，因此投入的工作量较少，产生的人工成本较小，故本项目毛利率较高。
2020年度	贵州东冠科技有限公司	贵州东冠科技有限公司（贵州省委政研室项目）	运维服务	25.62	17.13	33.16%	33.49%	-0.33%	正常
	中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室	中国人民政治协商会议广州市荔湾区委员会办公室2019年项目	运维服务	14.03	1.33	90.52%	33.49%	57.03%	该项目为广州市荔湾区委员会办公室运维服务项目，公司为客户提供系统运行过程中产生的故障诊断与解决，系统运行过程中发生的故障频次较低，且具有偶发性，因此投入的工作量较少，产生的人工成本较小，故本项目毛利率较高。
	安徽省交通控股集团有限公司	安徽省交通控股集团有限公司项目	运维服务	12.38	6.02	51.39%	33.49%	17.90%	公司与交控集团合作时间较长，建立了较强的粘性，该项目属于软件产品维保项目，公司向其提供的软件产品稳定性较高，维保服务的工作量较少，产生的人工成本较小，故本项目毛利率较高。
	中共安徽省委机要局信息化管理办公室	中共安徽省委办公厅2019-2020年维保项目	运维服务	11.91	16.07	-34.94%	33.49%	-68.43%	安徽省委为公司重要客户，该项目要求公司派驻点人员提供驻点服务，导致本项目发生的人员成本及费用高于其他运维项目，因此本项目毛利率为负。
	云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据（贵州省政协）	运维服务	10.29	0.32	96.86%	33.49%	63.37%	该项目为贵州省委运维项目，公司自2018年开始为贵州省委提供信息化服务，客户对公司提供的服务给予了较高的认可，每年与公司签订运维合同，服务期间公司为客户提供系统运行过程中产生的故障诊断与解决，系统运行过程中发生的故障频次较低，且具有偶发性，因此投入的工作量较少，产生的人

年份	客户名称	项目名称	业务类型	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
									工成本较小，故本项目毛利率较高。

(3) 货物销售

单位：万元

年份	客户名称	项目名称	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
2023年 1-9月	北京中船信息科技有限公司	安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）	199.15	185.08	7.06%	14.06%	-7.00%	正常
	安徽高杰斯信息技术有限公司	安徽中医药大学虚拟仿真实验室建设项目	152.65	114.74	24.83%	14.06%	10.77%	该项目主要为安徽中医药大学提供服务器、交换机、调试显示器等设备的采购安装部署、调试测试及各种硬件的布线和系统培训工作，由于该项目包括集成化服务，议价较高，毛利率较高。
	龙芯中科（合肥）技术有限公司	龙芯中科（合肥）技术有限公司2023年项目	35.19	34.19	2.85%	14.06%	-11.21%	该项目主要用于宣城国秘云磁盘阵列、交换机采购项目，该项目主要提供第三方软件采购，由于该软件标准化程度较高，公司议价能力较低，故毛利率较低。
	新疆联博嘉盛信息科技有限公司	新疆联博嘉盛信息科技有限公司（伊犁职业技术学院）项目	21.82	18.77	13.97%	14.06%	-0.09%	正常
	安徽省文化和旅游厅	安徽省文化和旅游厅会议室硬件采购项目	13.10	9.41	28.13%	14.06%	14.07%	该项目为公司中标项目，公司主要提供会议室硬件设备的采购、安装调试服务，调试服务工作量较小，毛利率较高。

年份	客户名称	项目名称	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
2022 年度	科大国创软件股份有限公司	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化2.0建设项目	1,860.23	1,830.22	1.61%	3.73%	-2.12%	正常
	合肥学院	合肥学院智能软件工程研发中心项目	197.32	160.55	18.64%	3.73%	14.91%	该项目为公司中标项目，公司主要建设智能软件工程研发中心，构建政务、智能汽车、金融等领域的智能软件开发平台，包括国产化信创计算平台，智能语音多语言开发平台，多媒体视频采集设备以及系统集成相关设备及服务等，由于该项目包括集成化服务，议价较高，故毛利率较高。
	新疆天华源兴信息科技有限公司	新疆天华源兴-2021克州党委项目	115.27	105.48	8.50%	3.73%	4.77%	正常
	安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息技术有限公司（淮南联合大学项目）	92.37	90.46	2.07%	3.73%	-1.66%	正常
	冠新软件股份有限公司	冠新软件股份有限公司（乌鲁木齐银行）	74.74	72.57	2.91%	3.73%	-0.82%	正常
2021 年度	中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司（安徽发改委）	241.15	233.92	3.00%	4.59%	-1.59%	正常
	新疆天华源兴信息科技有限公司	2021克州硬件项目-天华源兴	176.28	166.29	5.67%	4.59%	1.08%	正常
	伊犁哈萨克自治州新华医院	伊犁哈萨克自治州新华医院项目	156.08	151.39	3.00%	4.59%	-1.59%	正常
	讯飞智元信	讯飞智元（芜湖信	154.33	146.61	5.00%	4.59%	0.41%	正常

年份	客户名称	项目名称	收入	成本	毛利率	平均毛利率	偏离水平	偏离原因
	息科技有限公司	创项目)						
	讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元(蚌埠信创项目)	147.04	142.63	3.00%	4.59%	-1.59%	正常
2020 年度	成都卫士通信息安全技术有限公司	成都卫士通信息安全技术有限公司(安徽省组织部)	490.14	474.97	3.09%	4.42%	-1.33%	正常
	北京华宇信息技术有限公司	北京华宇信息技术有限公司2020年项目	265.49	260.18	2.00%	4.42%	-2.42%	正常
	中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司(安徽省发改委)	130.35	126.44	3.00%	4.42%	-1.42%	正常
	中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司(安徽省政协)	129.29	119.89	7.27%	4.42%	2.85%	正常
	中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司(安徽省纪委办公厅)	98.50	95.40	3.14%	4.42%	-1.28%	正常

2、分析说明公司主要的同类产品在不同项目下报价情况及是否存在明显差异，如是，请说明原因及合理性。

公司的软件产品价格在不同的项目之间存在差异，主要原因包括：（1）公司的软件产品不是完全标准化的产品，并且同一软件产品存在多个功能模块，对于不同的项目，产品会依据终端客户需求进行调整，且终端客户需求的功能模块也不完全一致。（2）不同项目实施的难易程度存在差异，较大型项目，对项目整体的技术要求、产品稳定性、适配性、安全性等要求更高，公司会加大此类项目的人员投入，导致大型项目的人力成本相对较高，相应的报价较高。（3）不同项目实施的周期、范围存在差异，近年来公司实施的项目呈现从单点部署向集约化建设转变，较大型的集约化项目涉及到的用户层级更广、数量更多，项目的实施周期更长，相应的报价会有所提高。

报告期内，以商信政通 Teamwork 综合办公系统、商信政通文电管理系统和商信政通信创安全电子公文办理系统为例，各项目该软件的价格如下：

（1）商信政通 Teamwork 综合办公系统报价情况

项目名称	报价（万元）	建设内容差异	用户数量差异
航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	2,990.00	建设内容主要包括门户、文件收发、办理、传输以及日常办公等，能够独立开展本单位电子公文处理业务，多级公文传输。	该项目建设覆盖多个地州、市、县市区直属单位。
安徽省港航集团有限公司项目	310.50	建设内容主要包括工作门户、协同办公系统、重点工作调度系统、信息报送系统、移动应用系统、在线交流系统（IM、邮件、短信）、支撑服务系统（应用运维管理、云应用支撑管理、云运维管理、云支撑管理）、辅助应用。	该平台覆盖集团各部门、2个二级子公司、80多个三四级公司，涵盖机关综合办公事务处理业务的网上协同办公、移动办公。
讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	329.40	建设内容主要包括协同办公系统、人事管理系统、科研管理系统、党建管理系统、应用支撑平台等。	该项目覆盖省农科院及14个下属科研院所，用户数约1067人。
讯飞智元信息科技有限公司（安徽省市监局项目）	300.80	建设内容主要包括协同办公、重点工作、信息报送、移动应用、支撑服务系统。	该项目覆盖省局机关、10多个二级单位以及16个地市及下属县区局、所，用户数量约1.2万人。
中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项目）	255.00	软件建设模块包括：发文管理、收文管理、公文设置、任务中心、部门办公等。	该项目覆盖安徽省审计厅及16个地市审计部门，目前用户账号约3807个。
讯飞智元信息科技有限公司	207.90	建设内容将实现现有协同办公系统的	该项目覆盖省本级人大

项目名称	报价(万元)	建设内容差异	用户数量差异
有限公司(安徽省人大项目)		所有功能模块,包含工作门户、任务中心、公文管理、公文交换、日常办公、信息采编、资料管理、个人办公、内部邮件、信息化固定资产、值班管理及扩展接口等功能。	各处室近40个,16个地市用户,17个代表团用户,726名代表用户,约1500名各省直厅局用户。
中国-东盟信息港股份有限公司(广西党委项目)	200.00	项目建设软件模块包括:公文系统、会议系统、信息系统、值班系统、法规系统、内部控制系统、项目管理、绩效考核系统、机要交通网等。	该平台服务于自治区党委办公厅,约200-300用户数。

(2) 商信政通文电管理系统报价情况

项目名称	报价(万元)	建设内容差异	用户数量差异
北京太极信息系统技术有限公司(新疆机要局项目)	1,500.00	建设内容主要包含发文管理、公文办理、文件收发等核心功能模块建设。	该项目覆盖统筹建设文电管理系统,包含建设多个地州、市。
新疆航天信息有限公司(新疆建设兵团密码局项目)	300.00	建设内容主要包括内部工作门户、公文办理系统(收文管理、领导批示件管理)、综合业务管理、领导阅批系统、统一终端承办系统、绩效考核管理。	该项目覆盖约200用户数。
新疆航天信息有限公司(新疆党委办公厅项目)	175.00	建设内容主要包含发文管理(电子公文传输)、公文办理等核心功能模块建设。为自治区党委政令传达、密级文件传输、公文办理提供系统支撑。	该项目覆盖约300用户数。

(3) 商信政通安全电子公文办理系统

项目名称	报价(万元)	建设内容差异	用户数量差异
中国-东盟信息港股份有限公司(广西党委项目)	200.00	建设内容主要以文电的办理为主,主要是文电的登记、审批、流转的全过程记录。	该项目覆盖约200用户数。
中通服和信科技有限公司(安徽省政府办公厅项目)	138.70	该项目系统将实现现有公文处理系统的所有功能模块,包含任务中心、公文管理、公文交换、日常办公、资料管理、个人办公、内部邮件及扩展接口等功能;涉及安徽省政府10个信息化系统的数据共享及交换,从2011年至2020年近十年数据全量迁移。	该项目覆盖全省16个市政府和60多个省直厅局的公文传输,用户数约1000个。

综上,公司的软件产品为非完全标准化的产品,不同项目下报价情况及是否存在明显差异,软件产品报价受用户需求、数量、交付内容等有所不同,具有合理性。

（五）对于 2021 年、2022 年新增客户及收入增长较快客户，说明相关合同内容、合同签订时间、合同金额、合同的实施期间、验收时间、收入金额、收入确认的具体依据。

2021 年新增客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	合同内容	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	收入确认的具体依据
新疆航天信息有限公司	新疆航天信息有限公司(新疆党委办公厅项目)	数智一体化平台	商信Teamwork信息报送及管理系统、商信Teamwork督查管理系统、商信Teamwork信息报送及管理系统等。	2020/11/30	1,100.00	2020年1月-2021年9月	2021/9/10	979.88	客户出具《运行确认单》
	新疆阿勒泰项目	数智一体化平台	会务报名管理系统商信政通会议管理系统、消息管理平台商信政通消息管理平台等。	2021/6/25	300.00	2021年7月-2021年11月	2021/12/29	265.49	客户出具《运行确认单》
	新疆航天信息有限公司(新疆建设兵团密码局项目)	数智一体化平台	会务报名管理系统商信政通会议管理系统、政务信息报送系统商信政通信创Teamwork信息报送及管理系统等。	2021/6/25	300.00	2021年1月-2021年6月	2021/7/15	265.49	客户出具《运行确认单》
客户B	项目B	数智一体化平台	项目B	2020/5/22	613.00	2019年12月-2021年5月	2021/6/30	542.48	客户出具《运行确认单》
安徽卷云信息技术有限公司	安徽卷云信息技术有限公司(阜阳职业技术学院项目)	货物销售	虚拟现实内容管理服务器、LED同步操控控制器、位置追踪系统等。	2021/9/16	85.70	2021年9月-2021年10月	2021/10/20	75.84	客户出具《到货验收单》
	安徽卷云信息技术有限公司(合肥技师学	货物销售	PLC自动化控制实训平台等。	2021/9/1	72.31	2021年9月-2021年10月	2021/11/23	63.99	客户出具《到货验收单》

客户名称	项目名称	业务类型	合同内容	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	收入确认的具体依据
	院项目)								
	安徽卷云信息技术有限公司 (亳州职业技术学校项目)	货物销售	VR实训图形工作站、VR实景延安互动体验等。	2021/9/3	69.56	2021年9月-2021年11月	2021/11/10	61.55	客户出具《到货验收单》
	安徽卷云信息技术有限公司 (阜阳职业技术学校项目)	货物销售	联想电脑工作站等。	2021/9/1	60.93	2021年9月-2021年10月	2021/10/19	53.92	客户出具《到货验收单》
	安徽卷云信息技术有限公司 (宣城职业技术学院项目)	货物销售	浸式虚拟显示系统、VR场景管理器软件、虚拟现实内容管理平台等。	2021/9/26	57.75	2021年9月-2021年11月	2021/11/25	51.11	客户出具《到货验收单》
广州中软信息技术有限公司	广州中软信息技术有限公司 (广州市政协) 2021项目	数智一体化平台	技术开发。	2021/2/3	218.50	2020年8月-2021年11月	2021/12/22	206.13	客户出具《验收报告》
新疆天华源兴信息科技有限公司	2021克州硬件项目-天华源兴	货物销售	交换机, 网络运营管理系统, 服务器等。	2021/12/1	199.20	2021年7月-2021年12月	2021/12/28	176.28	客户出具《到货签收单》
	2021克州项目	数智一体化平台	商信政通消息管理平台等。	2021/9/25	29.50	2021年9月-2021年12月	2021/12/31	26.11	客户出具《运行确认单》

注：新增客户为本期新增客户收入金额超过 200 万元的客户，下同。

2022 年新增客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	合同内容	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	收入确认的具体依据
航天网安技术（深圳）有限公司	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	数智一体化平台	商信TeamWork综合办公系统。	2020/12/1	2,990.00	2020年10月-2022年4月	2022/4/11	2,646.02	客户出具《运行确认单》
中国-东盟信息港股份有限公司	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	数智一体化平台	商信政通文电管理系统、商信政通安全电子党务应用平台等。	2021/6/30	2,952.15	2020年6月-2022年12月	2022/12/31	2,359.67	客户出具《验收报告》

注：新增客户为本期新增客户收入金额超过 200 万元的客户。

2021 年收入增长较快客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	合同内容	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	收入确认的具体依据
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）	数智一体化平台	信息报送及管理系统V1.0、督查管理系统V1.0、政办公文传输系统V1.0等。	2020/12/15	2,000.00	2020年1月-2021年5月	2021/6/10	1,769.91	客户出具《运行确认单》
	北京太极（新疆机要局2021项目）	数智一体化平台	信政通重大决策部署贯彻落实综合协调与保障信息化平台等。	2021/8/13	270.00	2021年8月-2021年10月	2021/10/15	238.94	客户出具《运行确认单》
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	数智一体化平台	商信Teamwork综合办公系统V4.0、IHOLD移动办公系统V1.0等。	2020/11/11	393.40	2019年11月-2021年9月	2021/10/25	348.14	客户出具《运行确认单》

客户名称	项目名称	业务类型	合同内容	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	收入确认的具体依据
	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省市场监管局项目）	数智一体化平台	商信政通Teamwork综合办公系统、福昕OFD云阅读系统等。	2020/10/21	312.80	2020年2月-2021年6月	2021/6/30	276.81	客户出具《运行确认单》
	讯飞智元（芜湖信创项目）	货物销售	涉密专用服务器、服务器配套硬盘、安防专用服务器、数据库服务器等	2021/9/28	174.39	2021年9月-2021年11月	2021/11/8	154.33	客户出具《到货签收单》
	讯飞智元（蚌埠信创项目）	货物销售	应用和数据库服务器、安全防护和备份服务器、服务器硬盘等。	2021/9/30	166.16	2021年9月-2021年11月	2021/12/13	147.04	客户出具《到货签收单》
	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省应急厅项目）	数智一体化平台	商信政通TeamWork综合办公系统、商信政通重点工作任务管理平台等。	2020/10/29	150.00	2020年9月-2021年10月	2021/11/9	132.74	客户出具《运行确认单》
	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省公安厅项目）	货物销售	服务器、硬盘等。	2021/8/12	147.00	2021年8月-2021年9月	2021/9/23	130.09	客户出具《到货签收单》
	讯飞智元（宣城项目）	货物销售	涉密专用服务器、服务器硬盘等。	2021/9/30	145.73	2021年9月-2021年11月	2021/11/22	128.96	客户出具《到货签收单》
	讯飞智元（宿州XC项目）	货物销售	服务器、服务器硬盘等。	2021/9/29	141.06	2021年9月-2021年11月	2021/11/17	124.83	客户出具《到货签收单》
	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省市场监管局项目）	数智一体化平台	技术开发。	2021/11/3	35.00	2021年11月-2021年12月	2021/12/30	33.02	客户出具《验收报告》

客户名称	项目名称	业务类型	合同内容	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	收入确认的具体依据
	讯飞智元(安徽省司法厅项目)	货物销售	应用服务器、数据库服务器等。	2021/10/12	16.99	2021年10月-2021年11月	2021/12/5	15.03	客户出具《到货签收单》
	讯飞智元(农科院)	运维及技术服务	运维服务。	2021/5/13	1.00	2021年6月-2021年8月	不适用	0.94	合同约定
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司(安徽省政协项目)	数智一体化平台	商信政通Teamwork统一内容管理系统V2.0、商信政通TeamWork综合办公系统V5.0、金蝶Apusic应用服务器软件V10、金仓数据库管理系统等。	2020/9/30	1,235.03	2020年2月-2021年10月	2021/10/21	1,092.95	客户出具《运行确认单》
	项目E	数智一体化平台	项目E	2020/12/9	150.00	2020年12月-2021年12月	2021/12/20	132.74	客户出具《运行确认单》
	中软信息(安徽省政协2021年项目)	数智一体化平台	商信政通TeamWork会议活动管理平台、IHOLD移动应用中间件等。	2021/1/15	88.11	2020年8月-2021年9月	2021/11/12	77.97	客户出具《运行确认单》

注：收入增长客户为本期收入增长幅度超过 30%且收入金额大于 100 万元的客户。

2022 年收入增长较快客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	合同内容	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	收入确认的具体依据
中软信息系统工程有限公司	项目A	数智一体化平台	项目A	2020/12/14、2021/5/21	3,100.00	2020年9月-2022年4月	2022/5/20	2,743.36	客户出具《运行确认单》
	中软信息系统工程有限公司(湖南省委项	运维及技术服务	技术服务。	2021/5/24	64.50	2021年2月-2021年11月	2022/1/10	60.85	客户出具《验收报告》

客户名称	项目名称	业务类型	合同内容	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	收入确认的具体依据
	目)								
云上贵州大数据产业发展有限公司	云上贵州大数据(贵州省政协提案大数据)	数智一体化平台	技术服务。	2020/12/22	150.95	2021年7月-2021年12月	2022/1/17	142.41	客户出具《验收报告》
	云上贵州大数据产业发展有限公司(贵州省政协基础数据库建设项目)	数智一体化平台	技术服务。	2020/12/24	59.55	2020年12月-2021年10月	2022/11/16	56.18	客户出具《验收报告》
	项目F	运维及技术服务	项目F	2023/3/29	22.91	2022年4月-2023年3月	不适用	16.21	合同约定
	云上贵州大数据(贵州省政协技术服务)	运维及技术服务	运维服务。	2021/8/31	12.00	2020年11月-2022年3月	不适用	8.49	合同约定
	云上贵州大数据(贵州省政协技术服务)	运维及技术服务	运维服务。	2022/10/31	11.50	2022年4月-2023年3月	不适用	8.14	合同约定
科大国创云网科技有限公司	科大国创云网(合肥市城乡建设局市政工程管理)	数智一体化平台	商信政通Teamwork综合办公系统。	2021/8/5	155.90	2021年7月-2022年1月	2022/2/1	137.96	客户出具《运行确认单》

注：收入增长客户为本期收入增长幅度超过 30%且收入金额大于 100 万元的客户。

三、收入集中于第四季度确认是否合理合规。

（一）按季度说明各期营业收入、成本和毛利率的情况，结合可比公司各季度收入分布数据说明发行人收入季节性波动特征与可比公司是否存在较大差异及原因。补充说明报告期各期第二季度、第四季度中各月的收入及占比，是否存在收入集中于个别月份的情形。

1、按季度说明各期主营业务收入、成本和毛利率的情况，结合可比公司各季度收入分布数据说明发行人收入季节性波动特征与可比公司是否存在较大差异及原因。

报告期内，各季度主营业务收入、成本和毛利率情况如下：

单位：万元

期间		主营业务收入		主营业务成本		毛利率
		金额	占比	金额	占比	
2023年1-9月	第四季度	—	—	—	—	—
	第三季度	2,233.72	32.97%	853.26	26.43%	61.80%
	第二季度	3,453.29	50.98%	1,789.99	55.45%	48.17%
	第一季度	1,087.32	16.05%	584.76	18.12%	46.22%
	合计	6,774.34	100.00%	3,228.00	100.00%	52.35%
2022年度	第四季度	5,909.99	42.28%	3,556.35	61.08%	39.82%
	第三季度	1612.15	11.53%	730.14	12.54%	54.71%
	第二季度	5,966.15	42.68%	1,336.41	22.95%	77.60%
	第一季度	489.27	3.50%	199.22	3.42%	59.28%
	合计	13,977.56	100.00%	5,822.12	100.00%	58.35%
2021年度	第四季度	5,241.55	48.77%	2,269.10	55.28%	56.71%
	第三季度	2,015.34	18.75%	718.83	17.51%	64.33%
	第二季度	3,353.21	31.20%	1,019.51	24.84%	69.60%
	第一季度	136.35	1.27%	96.97	2.36%	28.88%
	合计	10,746.45	100.00%	4,104.41	100.00%	61.81%
2020年度	第四季度	6,966.11	89.93%	2,874.58	85.78%	58.73%
	第三季度	533.29	6.88%	347.45	10.37%	34.85%
	第二季度	164.77	2.13%	70.59	2.11%	57.16%
	第一季度	81.98	1.06%	58.68	1.75%	28.42%

期间	主营业务收入		主营业务成本		毛利率
	金额	占比	金额	占比	
合计	7,746.15	100.00%	3,351.30	100.00%	56.74%

报告期内，公司收入主要集中在三季度和四季度确认，2020 年度至 2022 年度四季度收入占比分别为 89.93%、48.77%和 42.28%，主要系下游政务信息化行业终端的政府部门客户一般在年末决算，并在年末才出具相关验收文件，导致公司较多在四季度确认收入。2020 年度，公司在四季度收入占比偏高，主要系 2020 年上半年受宏观环境影响，政府部门的政务信息化项目招投标流程均延后，并在年末进行验收及决算，导致四季度确认收入比例较高。

报告期内，可比上市公司收入的季度分布情况具体如下：

公司	年份	一季度	二季度	三季度	四季度
新点软件	2023 年 1-9 月	20.05%	52.90%	27.05%	N/A
	2022 年度	11.76%	23.45%	21.37%	43.41%
	2021 年度	13.69%	18.77%	22.96%	44.58%
	2020 年度	7.52%	14.69%	27.26%	50.53%
天亿马	2023 年 1-9 月	21.90%	48.98%	29.12%	N/A
	2022 年度	10.28%	20.51%	22.10%	47.11%
	2021 年度	7.03%	19.42%	23.81%	49.74%
	2020 年度	6.46%	13.61%	18.14%	61.78%
科创信息	2023 年 1-9 月	11.98%	54.39%	33.63%	N/A
	2022 年度	10.08%	15.70%	17.32%	56.91%
	2021 年度	3.39%	19.67%	22.90%	54.03%
	2020 年度	3.03%	17.57%	22.24%	57.16%
山大地纬	2023 年 1-9 月	25.22%	49.92%	24.86%	N/A
	2022 年度	7.08%	14.02%	34.64%	44.26%
	2021 年度	5.28%	16.52%	18.66%	59.54%
	2020 年度	7.87%	16.33%	19.91%	55.89%

注：数据来源于年度报告、招股说明书

通过查阅可比上市公司公开数据，可比上市公司的收入确认也具有季节性，四季度收入占比一般在 50%左右。且可比上市公司 2020 年第三季度和第四季度收入占比合计均在 80%左右，与公司情况基本一致。因此，公司收入呈现的季节性

特点与同行业可比上市公司之间不存在重大差异，符合同行业惯例。

2、补充说明报告期各期第二季度、第四季度中各月的收入及占比，是否存在收入集中于个别月份的情形。

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
4 月	308.34	8.93%	2,668.58	44.73%	111.86	3.34%	0.60	0.36%
5 月	293.26	8.49%	2,854.07	47.84%	10.92	0.33%	54.01	32.78%
6 月	2,851.69	82.58%	443.50	7.43%	3,230.42	96.34%	110.16	66.86%
第二季度	3,453.29	100.00%	5,966.15	100.00%	3,353.21	100.00%	164.77	100.00%
10 月	—	—	281.93	4.77%	2,099.05	40.05%	125.52	1.80%
11 月	—	—	370.43	6.27%	869.97	16.60%	1,071.74	15.39%
12 月	—	—	5,257.62	88.96%	2,272.53	43.36%	5,768.85	82.81%
第四季度	—	—	5,909.99	100.00%	5,241.55	100.00%	6,966.11	100.00%

报告期内，公司第二季度各月收入确认占比略有波动，第四季度收入确认主要集中于 12 月，2020 年至 2022 年 12 月收入占比为 82.81%、43.36%和 88.96%，主要系公司下游终端客户主要为各级党政用户，上述客户大多在年末进行决算，并在年末才出具相关验收文件，导致公司第四季度尤其 12 月份收入占比较高，符合公司实际情况和行业惯例。

（二）列表说明报告期各期第四季度收入确认的主要客户、合同签订时间、合同金额、合同的实施期间、验收日期、收入金额、收入确认的具体依据、相关收入期后回款情况。

1、2022 年度第四季度收入确认的主要客户、合同签订时间等具体情况：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收日期	收入金额	第四季度收入占比	收入确认的具体依据	期末应收账款余额	截至2023年11月30日期后回款
中国-东盟信息港股份有限公司	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	数智一体化平台	2021/6/30	2,952.15	2020年6月-2022年12月	2022/12/31	2,632.18	44.54%	客户出具《验收报告》	488.56	-
科大国创软件股份有限公司	科大国创软件（清徐县教育局）教育信息化2.0建设项目	货物销售	2022/3/18	2,108.00	2022年3月-2022年12月	2022/12/30	1,860.23	31.48%	客户出具《验收报告》	457.92	260.86
新疆天华源兴信息科技有限公司	新疆天华源兴-2021克州党委项目	货物销售	2021/10/28、2021/11/1、2021/12/1	130.26	2021年10月-2022年12月	2022/12/29	115.27	1.95%	客户出具《到货签收单》	74.64	-
中国人民政治协商会议安庆市委员会	中国人民政治协商会议安庆市委员会项目	数智一体化平台	2020/12/28	118.00	2021年1月-2022年9月	2022/10/10	104.42	1.77%	客户出具《验收报告》	-	-
合计							4,712.11	79.73%		1,021.12	260.86

注：合同的实施期间为项目开工日期和完工日期之间的周期。

2、2021 年度第四季度收入确认的主要客户、合同签订时间等具体情况：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收日期	收入金额	第四季度收入占比	收入确认的具体依据	期末应收账款余额	期后回款
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司（安徽省政协项目）	数智一体化平台	2020/9/27、2020/9/30	1,235.03	2020年2月-2021年10月	2021/10/21	1,092.95	18.49%	客户出具《运行确认单》	437.40	437.40
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	数智一体化平台	2020/11/11	393.40	2019年11月-2021年9月	2021/10/25	348.14	5.89%	客户出具《运行确认单》	-	-
新疆航天信息有限公司	新疆阿勒泰项目	数智一体化平台	2021/6/25	300.00	2021年7月-2021年11月	2021/12/29	265.49	4.49%	客户出具《运行确认单》	200.00	50.00
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极（新疆机要局2021项目）	数智一体化平台	2021/8/13	270.00	2021年8月-2021年10月	2021/10/15	238.94	4.04%	客户出具《运行确认单》	216.00	216.00
广州中软信息技术有限公司	广州中软信息技术有限公司（广州市政协）2021项目	数智一体化平台	2021/2/3	218.50	2020年8月-2021年11月	2021/12/22	206.13	3.49%	客户出具《验收报告》	-	-
北京华宇信息技术有限公司	北京华宇信息（伊犁哈萨克自治州机要局项目）	数智一体化平台	2021/7/16	220.00	2021年8月-2021年12月	2021/12/25	194.69	3.29%	客户出具《运行确认单》	154.00	154.00
新疆天华源兴信息科技有限公司	2021克州硬件项目-天华源兴	货物销售	2021/12/1	199.20	2021年7月-2021年12月	2021/12/28	176.28	2.98%	客户出具《到货签收单》	139.44	139.44
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元（芜湖信创项目）	货物销售	2021/9/28	174.39	2021年9月-2021年11月	2021/11/8	154.33	2.61%	客户出具《到货签收单》	-	-
讯飞智元	讯飞智元（蚌	货物销售	2021/9/30	166.16	2021年9	2021/12/13	147.04	2.49%	客户出具《到货签	-	-

客户名称	项目名称	业务类型	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收日期	收入金额	第四季度收入占比	收入确认的具体依据	期末应收账款余额	期后回款
信息科技有限公司	埠信创项目)				月-2021年11月				收单》		
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司(安徽省应急厅项目)	数智一体化平台	2020/10/29	150.00	2020年9月-2021年10月	2021/11/2	132.74	2.25%	客户出具《运行确认单》	-	-
客户E	项目E	数智一体化平台	2020/12/9	150.00	2020年12月-2021年12月	2021/12/20	132.74	2.25%	客户出具《运行确认单》	72.15	72.15
合计							3,089.48	52.28%		1,218.99	1,068.99

注：合同的实施期间为项目开工日期和完工日期之间的周期。

3、2020 年度第四季度收入确认的主要客户、合同签订时间等具体情况：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收日期	收入金额	第四季度收入占比	收入确认的具体依据	期末应收账款余额	期后回款
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司(安徽省文旅厅项目)	数智一体化平台	2020/11/23	812.67	2020年7月-2020年11月	2020/12/25	673.23	9.66%	客户出具《验收报告》	350.17	344.20
成都卫士通信息安全技术有限公司	成都卫士通信息安全技术有限公司(安徽省组织部)	货物销售	2020/10/13	553.86	2020年10月-2020年11月	2020/11/25	490.14	7.04%	客户出具《到货验收单》	-	-
中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司(湖南	数智一体化平台	2019/5/28	450.00	2019年1月-2020年11月	2020/12/9	424.53	6.09%	客户出具《验收报告》	22.50	22.50

客户名称	项目名称	业务类型	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收日期	收入金额	第四季度收入占比	收入确认的具体依据	期末应收账款余额	期后回款
司	省委项目)										
中通服和信科技有限公司	中通服和信科技有限公司(安徽省政府办公厅项目)	数智一体化平台	2020/8/18、2020/9/22	449.40	2020年2月-2020年11月	2020/12/31	397.70	5.71%	客户出具《验收报告》	-	-
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司(安徽省人大项目)	数智一体化平台	2020/9/27	432.00	2020年1月-2020年12月	2020/12/15	382.30	5.49%	客户出具《运行确认单》	86.40	86.40
安徽省港航集团有限公司	安徽省港航集团有限公司项目	数智一体化平台	2020/6/24	381.00	2020年5月-2020年11月	2020/12/18	339.97	4.88%	客户出具《验收报告》	-	-
北京华宇信息技术有限公司	北京华宇信息技术有限公司2020年项目	货物销售	2020/9/15	300.00	2020年9月-2020年10月	2020/12/23	265.49	3.81%	客户出具《到货验收单》	-	-
中徽建技术有限公司	中徽建技术有限公司(安徽省人防办项目)	数智一体化平台	2020/11/17	277.40	2020年7月-2020年11月	2020/12/23	245.49	3.52%	客户出具《验收报告》	277.40	277.40
思创数码科技股份有限公司	思创数码科技股份有限公司(江西省政协项目)	数智一体化平台	2020/6/28	249.90	2019年9月-2020年10月	2020/11/12	221.44	3.18%	客户出具《运行确认单》	124.95	112.46
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司(安徽省外事办项目)	数智一体化平台	2020/11/23	235.92	2020年2月-2020年11月	2020/12/18	208.78	3.00%	客户出具《运行确认单》	-	-
合计							3,649.06	52.38%		861.42	842.96

注：合同的实施期间为项目开工日期和完工日期之间的周期。

（三）公司 2021、2022 年第二季度收入占比较高，请补充说明主要项目的主要客户、合同签订时间、合同金额、合同的实施期间、验收时间、收入金额、收入确认的具体依据，在第二季度确认收入的原因，是否具有特殊性。

2021 第二季度确认收入主要项目的主要客户、合同签订时间情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	第二季度收入占比	收入确认的具体依据
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）	数智一体化平台	2020/12/15	2,000.00	2020年1月-2021年5月	2021/6/10	1,769.91	52.78%	客户出具《运行确认单》
客户B	项目B	数智一体化平台	2020/5/22	613.00	2019年12月-2021年5月	2021/6/30	542.48	16.18%	客户出具《运行确认单》
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省市监局项目）	数智一体化平台	2020/10/21	312.80	2020年2月-2021年6月	2021/6/30	276.81	8.26%	客户出具《运行确认单》
合计							2,589.20	77.22%	

注：合同的实施期间为项目开工日期和完工日期之间的周期。

2022 第二季度确认收入主要项目的主要客户、合同签订时间情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	第二季度收入占比	收入确认的具体依据
客户A	项目A	数智一体化平台	2020/12/14、2021/5/21	3,100.00	2020年9月-2022年4月	2022/5/20	2,743.36	45.98%	客户出具《验收报告》

客户名称	项目名称	业务类型	合同签订时间	合同金额	合同的实施期间	验收时间	收入金额	第二季度收入占比	收入确认的具体依据
航天网安技术（深圳）有限公司	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	数智一体化平台	2020/12/1	2,990.00	2020年10月-2022年4月	2022/4/11	2,646.02	44.35%	客户出具《运行确认单》
合计							5,389.38	90.33%	

注：合同的实施期间为项目开工日期和完工日期之间的周期。

由上表可知，2021 年第二季度确认收入项目主要为北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）和项目 B，北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）为新疆维吾尔自治区统筹地州市信息报送、督查管理系统改造和电子公文管理平台信创系统项目，根据合同约定，公司需要在合同签订后 60 日内完成产品的交付，合同签订时间为 2020 年 12 月，公司于 2021 年 2 月完成产品的交付，软件产品经过 3 个月试运行后运行稳定，公司在 2021 年 6 月获取验收单据后确认收入，收入确认时点不具有特殊性。项目 B 为公司面向省级党政首脑机关提供“高质量服务中央贯彻落实”系列解决方案和产品的示范项目，由于该项目在实施过程中用户需求变更，该项目于 2021 年 5 月完成完工并交付，公司在 2021 年 6 月获取验收单据后确认收入，收入确认时点不具有特殊性。

2022 年第二季度确认收入项目主要为项目 A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目），项目 A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）于 2020 年签署合同，项目规模大，执行周期长，2022 年根据项目进度以及集成商的整体安排于上半年完成验收，公司在 2022 年 6 月获取验收单据后确认收入，收入确认时点不具有特殊性。

综上所述，公司 2021、2022 年第二季度收入占比较高主要系在公司业务规模较小的情况下，受个别项目影响较大，公司均在获取客户出具的验收单据后确认收入，收入确认时点不具有特殊性。

四、核查程序及结论

（一）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。

1、上述“进一步披露各类业务的具体收入确认政策”核查方式、核查过程、核查范围

（1）了解公司各类业务销售模式、销售业务流程、合同约定情况与公司收入确认政策，抽查报告期内主要项目的业务合同，结合主要合同条款或条件，判断合同履约义务方式，分析评价收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定。

（2）访谈公司管理层和销售人员，了解直接客户与终端客户的关系、交易背景。

（3）查阅同行业可比公司公开披露的定期报告或招股说明书，对比同行业可比公司收入确认政策，分析公司收入确认方法是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否存在重大差异。

（4）了解并评价公司与收入确认相关的内部控制，测试相关内部控制运行的有效性。

（5）对本期销售业务进行抽样检查，检查销售合同、出库单、物流单、客户验收单、资金收付凭证等收入确认相关依据，核查交易的发生情况；同时，检查相关验收单据盖章及签字情况，是否存在未取得客户验收或签收单据等提前确认收入的情况。

（6）访谈公司财务负责人，了解公司数智一体化平台业务单项履约义务的识别及认定情况；抽查报告期内数智一体化平台业务主要项目的业务合同，结合主要合同条款或条件，判断合同单项履约义务，分析软件、硬件的收入确认依据是否存在混同，评价收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定，收入确认时点是否谨慎。

（7）询问公司市场营销中心负责人、采购负责人，了解公司货物销售业务的实质和定价原则，以及与客户、供应商的权利义务关系，结合企业会计准则相关规定，分析发行人在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（8）查阅同行业可比公司定期报告或招股说明书，了解同行业可比公司质保费用计提情况和相关会计处理，分析预计负债计提的标准是否与经营业务相匹配、与同行业可比公司是否存在较大差异。

2、上述“进一步披露各类业务的具体收入确认政策”核查结论

（1）已区分收入确认方法列示各类业务的各期确认收入的金额及占比。已列表说明各类业务收入确认的具体政策方法（收入确认的时点、内外部依据和方法），结合合同条款约定说明销售业务流程（如初验、试运行、终验、质保等）、各环节收款比例。公司收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合会计准则的规定，具有合理性。

（2）公司向集成商客户收入确认时点是集成商客户验收而非终端客户验收，即以集成商出具的验收文件为准。公司验收确认收入时是直接客户验收而非终端客户验收，符合行业惯例。由于数智一体化业务中主要软件产品部署和实施均在终端客户现场，不存在无法获知终端客户情况的情形。

（3）公司数智一体化平台、技术服务业务存在多道验收程序，公司收入确认中的验收均在取得客户验收单据后确认收入，具有合理性。项目交付上线后验收文件的验收流程时长一般需要 1 个月左右，具体周期长短受客户/用户内部验收审批流程影响；公司已建立《销售与收款管理制度》、《项目管理制度》《财务管理制度》等相关内控措施保障收入确认的及时性与准确性，公司严格按照上述内控制度执行，保证收入确认的及时性与准确性，不存在收入确认依据不符合公司管理制度的情况。

（4）公司各主要合同的收入确认符合合同约定，收入确认已取得客户验收单据，收入确认凭证完备、合规；验收过程已取得外部证据，相关验收单或签收单等已有客户加盖公章并授权其相应人员签字确认，部分项目存在验收文件“仅盖章未签字”的情形，与其客户性质、验收形式实际情况相关，具有合理性，相关“仅盖章未签字”的验收单据不影响发行人收入确认的有效性；公司收入确认依据的实际执行情况与招股说明书披露的会计政策相符，不存在未取得客户验收或签收单据等提前确认收入的情况。

（5）公司数智一体化平台业务合同中的各项承诺以及单项履约义务的识别及

认定情况根据业务特征及客户的具体需求，同时考虑合同是否能独立交付使用、独立验收、合同各商品是否具有高度关联等判断是否属于可明确区分的商品，识别和认定各单项履约义务；公司数智一体化业务中的定制软件开发、外采软硬件销售构成一项单项履约义务确认收入，软件、硬件的收入确认依据不存在混同的情况；外采软件、外采硬件部分的销售按照总额法确认收入，公司不存在外采软硬件产品收入确认时点早于自有软件产品的情形；数智一体化平台不同业务类型的收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，收入确认时点谨慎。

（6）公司与供应商之间的交易实质上独立于公司与客户之间的交易；公司有权主导采购的产品的使用并获得几乎全部经济利益，承担了按照合同有关条款向客户提供商品的主要责任，公司货物销售业务按照总额法确认销售收入恰当，符合《企业会计准则》的规定。

（7）公司数智一体化业务和技术服务业务实施完毕后，一般约定 1-3 年的免费质保服务，在免费质保期限内，就软件产品质量或开发、服务的缺陷提供售后免费维保服务，通常为软件系统故障，提供实时响应解决等服务。公司根据历史经验并结合期后实际发生的售后服务费等方面的考虑，按照当期数智一体化及技术服务业务的 3.00%对售后服务费计提预计负债，报告期各期初的预计负债余额均能覆盖当期实际发生金额，质保服务预计负债计提充分，符合公司实际情况和企业会计准则的规定，同公司经营业务相匹配。公司售后服务费的计提比例与新点软件相同，略高于科创信息，与同行业可比公司不存在较大差异。

3、上述“主要项目的收入确认是否与合同匹配”核查方式、核查过程、核查范围

（1）获取各类业务主要合同及执行情况，分析是否存在合同签订日晚于开工日期且跨年的情形，收入确认时点与实际验收时间、合同约定验收时间是否存在较大差异，是否存在延迟或提前验收的情形，相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。

（2）访谈公司财务负责人，了解项目财务核算制度、成本计算过程和归集依据，检查公司财务核算制度，并与成本归集的记账凭证及相关原始资料进行核对。

（3）获取各类业务主要项目合同、验收单据、回款单据、发票，分析是否按

照合同条款执行，合同收入确认的方式、时点、数额是否与合同约定情况相匹配。

（4）获取公司不同项目的收入明细表、成本构成情况明细表，访谈发行人财务总监和项目负责人，了解不同项目毛利率的差异原因及同一项目在不同期间的毛利率波动原因；对毛利率水平偏高偏低甚至为负的项目、或同一项目各期毛利率波动较大向相关项目负责人了解毛利率偏差的原因，分析毛利率偏差的合理性。

（5）访谈公司市场营销中心负责人，了解公司不同项目下报价情况及差异原因，结合主要项目分析不同项目报价的差异及合理性。

（6）获取报告期内收入成本明细表，列示 2021 年、2022 年新增客户及收入增长较快客户情况，检查相关合同、验收单据、回款单据、发票等。

4、上述“主要项目的收入确认是否与合同匹配”核查结论

（1）已列表说明报告期内各类业务的主要合同的主要内容及执行情况，公司存在合同签订日晚于开工日期且跨年的情形，主要系合同签订流程长，公司综合考虑项目重要性、影响力和延续性，为保证项目服务质量和完工进度提前开工，具有合理性；报告期内主要合同均按照条款执行，收入确认时点与实际验收时间不存在差异，与合同约定验收时间的差异主要系用户新增需求或需求变更导致的项目执行周期延长，具有合理性；公司各类业务均在获取客户出具的验收单据后确认收入，收入确认依据充分，不存在延迟或提前验收的情形，相关收入确认符合《企业会计准则》规定。

（2）已说明上述项目的主要合同的会计核算情况；公司各项目的实际成本具体包括外购第三方产品及服务、人工成本及差旅费等其他相关费用；上述主要项目成本构成的计算过程、原始证据详见本回复附件。

（3）已说明上述项目关于验收的具体形式、成果确认、款项结算等约定情况，相应合同收入确认的方式、时点、数额，上述项目的实际执行与合同约定情况相匹配。

（4）公司不同项目的毛利率差异原因主要系客户需求、交付的产品结构、项目执行周期及工作量不同所致，具有合理性；公司的软件产品为非完全标准化的产品，不同项目下软件产品报价受用户需求、数量、建设内容、实施难度等有所

不同，具有合理性。

（5）对于 2021 年、2022 年新增客户及收入增长较快客户，已说明相关合同内容、合同签订时间、合同金额、合同的实施期间、验收时间、收入金额、收入确认的具体依据。

5、上述“收入集中于第四季度确认是否合理合规”核查方式、核查过程、核查范围

（1）获取发行人报告期内各期季度汇总表，分析报告期内各类型收入波动的原因，查阅同行业可比公司公开披露的定期报告或招股说明书，对比同行业可比公司各季度收入分布数据，分析公司季节性趋势，与同行业可比公司是否存在重大差异。

（2）获取报告期各期第四季度收入确认的主要客户收入明细表，检查合同、验收单据、期后回款等情况。

（3）获取公司 2021、2022 年第二季度主要项目合同明细，检查主要项目的合同、验收单据、收付款凭证等，访谈销售人员，了解项目的执行周期及执行情况，结合合同检查和项目执行进度情况，分析在第二季度确认收入的原因，是否具有特殊性。

6、上述“收入集中于第四季度确认是否合理合规”核查结论

（1）已按季度说明各期营业收入、成本和毛利率的情况，公司营业收入主要集中在三季度和四季度确认，季节性分布符合公司经营情况；公司收入呈现的季节性特点与同行业可比上市公司之间不存在重大差异，符合同行业惯例。

（2）公司第二季度各月收入确认占比略有波动，第四季度收入确认主要集中于 12 月，主要系公司下游终端客户主要为各级党政用户，上述客户大多在年末进行决算，并在年末才出具相关验收文件，导致公司第四季度尤其 12 月份收入占比较高，符合公司实际情况和行业惯例。

（3）已列表说明报告期各期第四季度收入确认的主要客户、合同签订时间、合同金额、合同的实施期间、验收日期、收入金额、收入确认的具体依据、相关收入期后回款情况。

（4）已补充说明公司 2021、2022 年第二季度收入占比较高主要项目的主要客户、合同签订时间、合同金额、合同的实施期间、验收时间、收入金额、收入确认的具体依据；公司 2021、2022 年第二季度收入占比较高主要系在公司业务规模较小的情况下，受个别项目影响较大，公司均在获取客户出具的验收单据后确认收入，收入确认时点不具有特殊性。

（二）对发行人各项业务收入合同的核查情况，其合同或协议条款约定的内容是否与发行人披露的收入确认方法相一致，并对发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求进行核查并发表明确核查意见。

1、收入确认方法的判断标准

（1）满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；

②客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；

③本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

（2）对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司会考虑下列迹象：

①本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；

②本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有了该商品的法定所有权；

③本公司已将该商品的实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；

④本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；

⑤客户已接受该商品。

2、各项业务收入合同的核查情况

保荐机构、申报会计师对各项业务各期销售合同进行了重点核查，涵盖报告期内公司各业务的主要合同，包括合同具体履约义务、验收条款等，列举典型合同条款如下：

（1）数智一体化业务

合同名称	讯飞智元（安徽省农科院）
销售内容	商信Teamwork综合办公系统、I HOLD移动办公系统等
业务流程	项目立项阶段→项目启动阶段→需求调研阶段→软件开发测试→部署安装适配阶段→项目上线试运行→运行稳定→项目验收→项目免费运维→项目结项。
执行周期	乙方在2020年11月完成系统适配改造，2020年12月完成功能试运行；（2020年12月10日前协助完成甲方与最终用户确定的阶段性目标工作）2021年11月20日前完成所有系统交付、培训工作。
合同金额	393.40万元
验收条件	乙方完成软件适配改造、业务迁移、数据迁移以及终端适配等工作，经过试运行1个月，并通过甲方组织的第三方软件测评，在正式上线运行后，向甲方提交验收申请和报告，甲方根据工程项目整体进度安排，组织最终使用单位和相关专家，进行整个工程项目初验和终验（初验和终验时间以最终使用单位安排为准）。验收采取评审评议、软件演示、现场核查等方式进行。如果在试运行期间，发现软件产品有缺陷，或性能和质量不符甲方要求时，乙方有责任在甲乙双方约定时间内对其完成修改和更正。同时试运行期依据上述修改、更正期间进行相应顺延。 试运行期届满，乙方应同步向甲方提交软件设计文件后（包括但不限于软件适配计划及管理变更日志、需求规格说明书、软件设计文档、软件安装前测试方案、测试计划、适配改造部分的源代码等），甲方与乙方共同签署两份文件接收证明，甲、乙双方各保存一份。
收入确认方法	时点法
验收单据	《运行确认单》
违约责任	1. 若因乙方原因未按照合同约定的进度完成相应阶段的任务，每延期一天，需承担合同总金额万分之五违约金，违约金最高不超过应付款总额5%，超过20日仍未完成，经协商无果，甲方有权解除合同； 2. 若甲方未按照合同约定支付合同款，每延期一天，需承担应付款项金额万分之五违约金，违约金最高不超过应付款总额5%； 3. 若乙方提供的产品不满足合同要求，甲方有权要求乙方进行修正、完善，经修正、完善仍不满足合同要求，经协商无果，甲方有权解除合同，已支付的费用需予以退还，同时除需赔偿甲方造成的全部损失外，还需承担合同总金额20%违约金； 4. 若一方违反保密义务，违约方需向守约方支付合同价款总金额10%违约金。

经核查，公司数智一体化业务签订合同时，根据客户需求，一般提供软件产品和服务，业务流程一般包括需求调研、软件开发测试、部署安装适配、上线运行、运行稳定等业务流程，公司向客户交付满足其需求的软件产品，实现软件的完整功能，达到交付标准后，客户方能从产品中获益，表明客户已接受该商

品，公司将其作为在某一个时点履行履约义务，在软件及其配套产品交付客户并取得客户的验收确认单时确认收入，与披露的收入确认方法相一致。

（2）运维及技术服务业务

①技术服务业务

合同名称	云上贵州大数据（贵州省政协）
销售内容	技术服务
业务流程	项目立项阶段→项目启动阶段→系统调研→分析评估→信创适配→迁移部署→业务割接→项目验收→项目免费运维→项目结项。
执行周期	2023年4月10日前完成迁移部署；2023年5月30日前完成业务割接；乙方完成系统适配迁移工作并验收合格后半年内，须保障迁移目标系统正常运行。
合同金额	56.20万元
验收条件	系统业务割接完成后,整体试运行1个月,遗留问题已解决,交付物完备,乙方确认系统具备正常运行条件,向甲方提出书面的验收申请。甲方根据乙方提交的验收申请组织对系统适配迁移进行测试,数据和业务一致性测试通过,甲方人员确认项目验收合格并签署“项目验收评审结论”后,乙方将工作有关资料做好归档移交。
收入确认方法	时点法
验收单据	《验收报告》
违约责任	1.乙方应按照本合同约定的时间和条件完成系统适配迁移工作，如乙方不能按期完成任务，每延期1天,乙方应按合同总价款的0.1%向甲方支付违约金,并承担由此给甲方造成的一切损失,乙方承担违约金和损失的最高限额为合同总价款的20%；若乙方延期超出20天,甲方可单方解除本合同,且有权要求乙方赔偿相当于合同总金额20%的违约金,若该违约金不足以补偿给甲方造成的损失,则乙方还应当补足差额部分;如乙方无故中途解除合同的,乙方必须退回本项目的所有已收款,并按合同总价款的20%向甲方支付违约金,若该违约金不足以补偿给甲方造成的损失,则乙方还应当补足差额部分。 2.甲方应按照本合同约定的时间和条件完成款项支付,如甲方不能按期完成款项支付,每延期1天,甲方应按合同总价款的0.1%向乙方支付违约金,并承担由此给乙方造成的一切损失,甲方承担违约金和损失的最高限额为合同总价款的20%;如甲方无故中途解除合同的,甲方应按合同总价款的20%向乙方支付违约金,若该违约金不足以补偿给乙方造成的损失,则甲方还应当补足差额部分。 3.如业务需求产生较大的变更、外在不可抗力因素等原因,致使项目期限需要延长的,乙方应及时以书面形式通知甲方,在取得甲方同意的情况下,工期可适度顺延,但累计延期时间不得超过10天。 4.发生其它违约情形,违约方应赔偿由此给守约方造成的一切损失。如属双方过错,应各自承担相应责任。因一方违反本合同约定构成违约,另一方提起诉讼或仲裁维护自身合法权益的,守约方有权要求违约方承担由此造成的律师费、诉讼费或仲裁费、保全费、执行费及必要的交通住宿费。该费用的承担不影响违约方承担其他违约责任或损失赔偿责任。 5.乙方应参照甲方具体指定的管理制度及规范进行，包含但不限于服务人员、资产、知识库、服务质量、服务流程、培训、安全作业、公告通知管理,并统一配合使用“云上贵州运维管理平台”及“资产管理系统”进行管理。对于违反相关规范的行为,甲方有权要求乙方按照合同金额的3%支付违约金,违约金从本合同明确的付款中扣除或由乙方进行补缴。

公司技术服务业务签订合同时，根据客户需求，一般提供技术支持服务，业

务流程一般包括系统调研、分析评估、信创适配、迁移部署和业务割接等业务流程，公司向客户交付满足其需求的服务，需在全部服务完成后，达到验收标准后，客户方能从服务中获益，公司将其作为在某一个时点履行履约义务，在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入，与披露的收入确认方法相一致。

②运维服务

合同名称	合肥明高软件（安徽省经信厅工业云运行维护项目）
销售内容	运维服务
执行周期	2023年4月-2024年3月
合同金额	45.00万元
验收条件	不适用
收入确认方法	时段法
违约责任	除本合同另有约定外,任何一方违反本合同规定的,应按合同总金额的1.5%支付违约金给对方。违约金不足以赔偿对方损失的,违约方应全额赔偿对方的损失。

公司运维服务主要系根据客户需求，提供系统的运行维护、故障修复等工作，合同一般约定运维服务周期，要求公司在该时间内解决客户系统出现的问题，客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，故公司将其作为某一时段内履行履约义务，根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入，与披露的收入确认方法相一致。

（3）货物销售业务

合同名称	安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）
销售内容	交换机、网络审计系统、备份一体机（审计专网）、防火墙（省厅）等
业务流程	项目立项阶段→项目启动阶段→第三方软件、硬件交付→部署安装适配→项目验收→项目结项。
执行周期	乙方应按甲方指定的时间和地点交付原厂原包装货物及相应的备品、配件、出厂合格证和其他有关资料等。
合同金额	225.04万元
验收条件	所有设备由乙方运抵甲方指定交货地点,运费及货品包装费用由乙方承担,经双方清点品名、数量、型号及配置等,并由甲方签署到货确认后,交与甲方。交与甲方后,各毁损灭失的风险由甲方承担,此前设备毁损灭失的风险由乙方承担。 货物交付后,乙方应在甲方指定时间内安装调试成功。
收入确认方法	时点法
验收单据	《到货验收单》
违约责任	1. 非甲方原因，乙方未按本合同约定或甲方指定地点交付全部货物(包括技术资料、配置)，或未在指定时间内全部安装调试成功的，每延迟一天，乙

合同名称	安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）
	方应向甲方支付本合同款总额的0.1%的违约金;乙方未按时交付货物,又未按时安装调试成功,违约金分别单独按前述约定计取,但违约金总数不超过本合同款总额的20%。如乙方逾期三日仍未交付全部货物或未全部安装调试成功,甲方有权要求解除本合同,除上述违约金外,甲方有权要求乙方退还已付的全部费用,并赔偿甲方因此所造成全部损失。 2. 若甲方发现乙方提供的货物存在质量问题,不符合合同约定或国家规定标准,甲方有权解除本合同,收回全部货款,并要求乙方支付甲方合同总价款30%的违约金;如因此造成甲方损失,乙方应承担全部损害赔偿赔偿责任。 3. 在乙方无违约行为的情况下,如甲方未按合同约定向乙方支付合同款,则甲方应向乙方支付违约金,每延迟1周,甲方应向乙方支付逾期未付款项的0.1%的违约金,但违约金的总数不超过逾期未付款项额的10%。如逾期时间超过180天的,乙方有权单方解除合同。 4. 乙方违反合同的规定,向甲方提供的产品存在瑕疵而发生纠纷并影响最终用户对产品的正常使用时,由乙方承担全部损失赔偿责任。根据法律规定甲方需向最终用户进行赔偿的,甲方在赔偿之后有权向乙方追偿,并有权就因解决纠纷所产生差旅费、律师费等费用向乙方追偿。

经核查,公司货物销售业务在交付给客户,并根据客户要求提供安装调试服务,经客户验收后,客户方能控制该货物,从服务中获益,故公司将其作为在某一个时点履行履约义务,与披露的收入确认方法相一致。

综上所述,除运维服务属于某一个时段履行履约义务外,数智一体化业务、技术服务和货物销售,公司均将其作为在某一个时点履行履约义务,公司披露的收入确认方法与合同约定的内容一致。

3、发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求进行核查并发表明确核查意见。

(1) 核查依据和核查过程

发行人报告期内主要收入类型包括:数智一体化业务、运维及技术服务收入、货物销售收入。各项收入确认政策与企业会计准则的规定分析如下:

① 数智一体化业务

数智一体化业务收入确认政策:在软件及其配套产品交付客户并取得客户的验收确认单时确认收入。软件及其配套产品交付并经客户签署验收单时为所有权及相关风险报酬、权利义务转移的时点,因此取得客户出具的验收单据时点作为收入确认的依据。根据《企业会计准则》,对上述收入确认时点是否符合企业会计准则的规定,逐条分析如下:

序号	收入确认条件	逐条分析
1	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	项目验收时，公司已将软件产品安装部署在终端用户的运行环境中，并通过调试运行达到合同预定的功能和效果，已向客户、终端用户提交产品及授权文件、项目成果及相关文档。因此，运行稳定，已满足用户的使用需求，表明公司已将项目的法定所有权转移给客户。
2	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	
3	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	软件运行稳定通过，满足用户业务需求，表明公司已履行合同约定的主要义务，期后仅根据约定承担售后服务；客户能够主导项目的使用运行或向第三方进行交付并取得相应的回报，该项目所有权上的主要风险和报酬已转移给客户。
4	客户已接受该商品	客户出具验收单据，表明项目满足合同约定要求，客户和终端用户已接受该项目产品或成果。
5	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司相关产品或服务交付并经客户验收后，发行人已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，客户即应履行付款义务。

因此，发行人数智一体化业务，在软件及其配套产品交付给客户并取得客户出具的验收单时为收入确认，符合企业会计准则规定。

②技术服务

技术服务收入确认政策：在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入，根据《企业会计准则》，对上述收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，逐条分析如下：

序号	收入确认条件	逐条分析
1	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	技术服务项目实施并验收后，公司已丧失了对项目的所有权和控制权。
2	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	
3	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	根据合同约定，技术服务项目实施完成后需经验收，并出具验收单据，因此技术服务主要风险和报酬的转移时点为客户签署验收单据时。
4	客户已接受该商品	客户出具验收单据，表明项目满足合同约定要求，客户和终端用户已接受该项目产品或成果。
5	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	合同约定了明确的付款方式，客户在项目验收并投入使用后，发行人已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，客户即应履行付款义务

因此，发行人技术服务，在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入，符合企业会计准则规定。

③运维服务

公司运维服务主要系根据客户需求，提供系统的运行维护、故障修复等工作，合同一般约定运维服务周期，要求公司在该时间内解决客户系统出现的问题，客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，故根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例分期确认收入，符合企业会计准则规定。

④货物销售

货物销售收入确认政策：对于需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入。对于不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入。根据《企业会计准则》，对上述收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，逐条分析如下：

序号	收入确认条件	逐条分析
1	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	第三方硬件和软件交付客户后或者部署安装适配完毕后，发行人已丧失了对该产品的继续管理权和控制权，客户已拥有该商品的所有权和控制权。
2	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	
3	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	根据合同约定，第三方硬件或软件交付客户后或者部署安装适配完毕后，客户取得货物的所有权，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方。
4	客户已接受该商品	客户出具签收单据或验收单据，表明产品已满足合同约定要求，客户已接受该项目产品。
5	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	合同约定了明确的付款方式，第三方硬件或软件交付客户后或者部署安装适配完毕后并经客户验收后，公司已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，客户即应履行付款义务。

因此，公司需要安装调试的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得验收单时确认收入，不需要安装的外购软、硬件产品，在货物交付客户并取得签收单时确认收入，符合企业会计准则规定。

(2) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司收入确认依据充分，收入确认政策符合《企业会计准则》的要求。

（三）列示各期对收入确认的外部依据的核查情况，包括但不限于核查内容（如直接客户验收报告、终端客户验收报告）、核查比例、核查结果是否存在验收单据存在瑕疵、不规范的情形及收入占比，如何确认该种情形下销售的真实性。

（1）报告期各期对收入确认的外部依据的核查情况，包括但不限于核查内容（如直接客户验收报告、终端客户验收报告）、核查比例

报告期内，销售收入核查比例分别为 87.08%、81.68%、91.96%以及 85.54%，具体如下表所示：

单位：万元、%

销售类型	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接承接业主	1,177.84	17.39	858.20	6.14	435.27	4.05	550.76	7.11
参与其他集成商承接项目	4,617.13	68.16	11,995.81	85.82	8,342.06	77.63	6,194.85	79.97
合计	5,794.97	85.54	12,854.01	91.96	8,777.33	81.68	6,745.61	87.08

（2）核查结果是否存在验收单据存在瑕疵、不规范的情形及收入占比，如何确认该种情形下销售的真实性。

报告期内，公司各类业务的验收凭证中客户签章情况可以分为三类，如下表所示：

验收凭证签章情况	签章人员是否有权代表客户签发验收凭证分析
公章+签字	客户在对验收单据盖章时对签字人员代表性进行了确认，因此，签字人员有权代表客户签发验收单据
项目章+签字	验收单据由客户承担该项目部盖章，主管部门在盖章时对签字人员的代表性进行了确认，因此，签字人员有权代表客户签发验收单据
部门章+签字	验收单据由客户的采购、信息处等主管部门盖章确认，主管部门在盖章时对签字人员代表性进行了确认，因此，签字人员有权代表客户签发验收单据
仅签字	合同中约定由专家组实施验收，签字人员为各专家组人员，因此，签字人员有权代表客户签发验收单据
仅有公章、部门章或项目章	客户持章人员经客户部门用章申请通过，有权申请客户公章签发验收凭证

报告期各期，公司主要合同收入确认凭证的签章情况如下表所示：

期间	验收单据签章情况	收入确认凭证

		收入金额	占比
2023 年 1-9 月	公章+签字	3,051.24	45.04%
	项目章+签字	707.93	10.45%
	部门章+签字	504.43	7.45%
	仅签字	134.13	1.98%
	仅有公章、项目章或部门章	1,397.24	20.63%
	合计	5,794.97	85.54%
2022 年	公章+签字	8,603.19	61.55%
	项目章+签字	243.98	1.75%
	部门章+签字	2,714.04	19.42%
	仅签字	46.58	0.33%
	仅有公章、项目章或部门章	1,246.21	8.92%
	合计	12,854.01	91.96%
2021 年	公章+签字	5,673.19	52.79%
	项目章+签字	1,555.16	14.47%
	部门章+签字	327.88	3.05%
	仅签字	226.78	2.11%
	仅有公章、项目章或部门章	994.31	9.25%
	合计	8,777.33	81.68%
2020 年	公章+签字	5,133.12	66.27%
	项目章+签字	166.12	2.14%
	部门章+签字	760.26	9.81%
	仅签字	-	-
	仅有公章、项目章或部门章	686.11	8.86%
	合计	6,745.61	87.08%

发行人存在客户验收单据只签字未盖章，主要原因是：发行人的主要客户为各类国企、各地政府及事业单位，此类客户严格管控印章使用，内部用印流程繁琐，因此部分客户仅向发行人提供签字未盖章的验收单据；该类客户通常通过召开项目验收会、项目评审会的形式进行验收，与会人员包括项目参与各方的负责及管理人员、客户/用户外聘的技术专家等，会后形成与会各方签字确认的会议纪要作为项目验收依据，此种会议纪要通常客户也未加盖公章。

报告期内，发行人验收单据仅签字未盖章客户截至 2023 年 10 月 31 日回款情

况如下：

期间	客户名称	收入金额	收入占比	累计回款金额（含税）	累计回款比例	是否函证
2023 年 1-9 月	交控集团财务共享中心	24.60	0.36%	11.72	40.00%	否
	中共新疆维吾尔自治区委员会宣传部	109.53	1.62%	119.72	100.00%	是
合计		134.13	1.98%	131.44		
2022 年	中国人民政治协商会议南通市委员会	46.58	0.33%	49.38	100.00%	是
合计		46.58	0.33%	49.38		
2021 年	安徽广播电视台	160.41	1.49%	179.55	95.00%	是
2021 年	北京东华合创科技有限公司	61.95	0.58%	70.00	100.00%	是
2021 年	中通服公众信息产业股份有限公司	4.42	0.04%	5.00	100.00%	是
合计		226.78	2.11%	254.55		

针对于仅专家签字验收单对应收入，保荐机构、申报会计师对该类业务收入补充了其他核查程序，主要包括：①对核查过程中发现的瑕疵验收单据执行细节测试，核对对应的销售合同、收入记账凭证、销售发票、回款银行单据等；②函证程序，对函证不符的客户核查差异原因，对未回函的客户执行替代性程序，确认报告期内交易的真实性、交易金额、往来款项余额的准确性，执行的函证程序确认收入占瑕疵验收单据对应收入的比例分别为 100.00%（2021 年度）、100.00%（2022 年度）和 81.66%（2023 年 1-9 月）。

报告期内，发行人不存在验收单据产生纠纷的事项，中介机构通过对瑕疵验收单对应收入执行细节测试、客户走访、函证程序，可以确认销售的真实性。

（四）区分客户类型（如集成商、政府和事业单位等终端客户），说明对收入真实性采取的具体核查方法、过程、比例和结论（函证、访谈、细节测试、收入截止性测试、资金流水核查情况等），并详细说明以下情况：①请列示通过函证、访谈合计确认的核查比例。②对于函证程序，请说明发函数量及金额、占比，回

函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比。③对于走访程序，请区分实地走访与视频走访说明访谈的具体客户数量、内容、访谈时间、访谈对象及身份、获取的证据，访谈核查的收入金额及占比情况，是否核查最终用户软件产品的使用情况、是否核查收入确认是否符合确认条件，如何保证访谈对象、访谈过程及结果的真实性、可靠性。④对于直接客户为集成商的情形下，详细说明是否对集成商的终端用户进行核查，核查方法、核查比例和核查结论。⑤细节测试请说明具体核查过程、核查比例、获取的证据、核查结论。⑥收入截止性测试请说明具体核查过程、核查比例、获取的证据、核查结论。⑦资金流水核查请列示报告期内对发行人及相关主体、董监高、关键岗位人员等资金流水的具体核查情况，包括重要性水平、核查过程、是否发现异常资金往来、核查结论等。

1、区分客户类型（如集成商、政府和事业单位等终端客户），说明对收入真实性采取的具体核查方法、过程、比例和结论（函证、访谈、细节测试、收入截止性测试、资金流水核查情况等）；

（1）核查方式及核查过程

①查阅报告期内各年度发行人各类业务的项目明细表和客户明细表、销售合同，复核收入确认情况是否与合同内容一致；

②查阅同行业可比公司定期报告，对发行人各类业务收入确认政策与同行业可比公司进行比较，分析是否存在重大差异；

③查阅发行人报告期内主要项目和主要客户的客户期后回款情况，分析相关交易的真实性和准确性；

④通过国家企业信用信息公示系统查阅报告期内主要客户的工商资料，查阅报告期内各类业务主要销售合同，核实客户基本情况，分析客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人及其一致行动、发行人董事、监事、高级管理人员、核心员工是否存在关联关系或其他利益安排；

⑤实施各项分析性复核程序，对报告期内各类业务收入的变动情况进行比较分析，确认收入变动的合理性；

⑥对发行人各类业务主要客户进行函证，确认收入确认的具体期间，并与发行人收入确认时点进行比对，核查收入是否确认至正确期间；

⑦实施走访程序。就客户/终端客户基本情况、关联关系、合作情况、交易情况、结算及回款情况、是否存在质量纠纷情况等向客户/终端客户等进行访谈确认；

⑧实施细节测试。检查发行人各类业务销售合同、送货单据、客户验收单、发票、回款凭证等，对销售收入执行细节测试，核查发行人收入确认依据是否充分，收入确认时点、金额等是否准确；

⑨截止性测试。采取大额抽样对发行人报告期各期的收入进行截止性测试，获取相关业务合同、验收单据等支持性文件。

⑩资金流水核查。对发行人及关联自然人的银行账户资金流水进行了核查，获取大额流水回单、往来交易合同等支持性文件。

面向集成商客户类型的收入，公司除执行上述程序外，还补充执行以下程序：

①选取主要终端客户进行穿透核查，获取签章版用户使用报告或运行确认单，确认公司产品向集成商客户销售后在终端项目中已正式使用。

②实施终端客户走访程序，就项目建设概况、是否知晓发行人产品、发行人提供产品和服务主要用于哪些方面、整体项目执行周期、整体项目最终验收时间、与集成商合作情况、发行人产品和服务质量等进行访谈确认。

（2）核查比例

①函证比例

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
主营业务收入①	6,774.34	13,977.55	10,746.44	7,746.14
发函金额②：				
其中：集成商类客户	4,681.58	12,090.87	8,882.36	5,875.52
政府和事业单位	1,160.76	769.69	387.65	772.79
发函比例③=②/①：				
其中：集成商类客户	69.11%	86.50%	82.65%	75.85%
政府和事业单位	17.13%	5.51%	3.61%	9.98%

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
回函金额④：				
其中：集成商类客户	4,305.55	12,013.28	8,882.36	5,747.79
政府和事业单位	980.12	761.20	227.24	772.79
回函确认比例=④/①：				
其中：集成商类客户	63.56%	85.95%	82.65%	74.20%
政府和事业单位	14.47%	5.45%	2.11%	9.98%
回函不符⑤：				
其中：集成商类客户	2.71	-	-	-
政府和事业单位	-	-	-	-
未回函金额⑥：				
其中：集成商类客户	373.32	77.59	-	127.73
政府和事业单位	180.65	8.49	160.41	-
差异解释/替代测试金额⑦=⑤+⑥：				
其中：集成商类客户	376.03	77.59	-	127.73
政府和事业单位	180.65	8.49	160.41	-
合计确认比例=(④+⑦)/①：				
其中：集成商类客户	69.11%	86.50%	82.65%	75.85%
政府和事业单位	17.13%	5.51%	3.61%	9.98%

②走访比例

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	6,774.34	13,977.55	10,746.44	7,746.14
走访客户收入金额	4,972.36	11,574.57	8,677.55	5,573.55
走访客户数量	27.00	15.00	19.00	15.00
走访比例	73.40%	82.81%	80.75%	71.95%

③细节测试比例

单位：万元

业务类型	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接承接业主	1,177.84	17.39%	858.20	6.14%	435.27	4.05%	550.76	7.11%
参与其他集成商承接项目	4,617.13	68.16%	11,995.81	85.82%	8,342.06	77.63%	6,194.85	79.97%
合计	5,794.97	85.54%	12,854.01	91.96%	8,777.33	81.68%	6,745.61	87.08%

④收入截止性测试比例

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	2023 年 10 月	2023 年 9 月	2023 年 1 月	2022 年 12 月	2022 年 1 月	2021 年 12 月	2021 年 1 月	2020 年 12 月
集成商客户：								
截止性测试月份收入	71.00	1,636.10	122.57	5057.43	300.95	1,809.33	3.99	5,079.66
截止性测试抽样金额	66.67	1,520.31	106.93	4967.85	276.66	1,477.81	2.09	5,033.05
核查比例	93.90%	92.92%	87.24%	98.23%	91.93%	81.68%	52.38%	99.08%
政府、事业单位等客户：								
截止性测试月份收入	38.54	314.12	55.04	200.19	15.46	463.20	14.41	689.19
截止性测试抽样金额	30.67	199.23	26.07	39.43	4.72	118.78	7.05	422.27
核查比例	79.59%	63.43%	47.36%	19.70%	30.53%	25.64%	48.92%	61.27%
合计：								
截止性测试月份收入	109.54	1,950.22	177.61	5257.62	316.41	2272.53	18.4	5768.85
截止性测试抽样金额	97.34	1,719.54	133.00	5007.28	281.38	1596.59	9.14	5455.32
核查比例	88.86%	88.17%	74.88%	95.24%	88.93%	70.26%	49.67%	94.57%

⑤资金流水核查比例

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	转入	转出	转入	转出	转入	转出	转入	转出
核查金额	82,892.45	85,792.81	61,241.27	58,035.11	45,915.19	41,316.35	24,730.64	17,948.20
账面发生额	83,510.13	87,327.43	61,991.85	59,805.23	46,474.85	43,006.05	25,229.08	19,373.81
核查比例	99.26%	98.24%	98.79%	97.04%	98.80%	96.07%	98.02%	92.64%

(3) 核查结论

发行人收入确认政策与同行业可比上市公司基本一致。收入确认时点合理，符合《企业会计准则》的相关规定；发行人报告期内收入真实、完整，不存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形。

2、请列示通过函证、访谈合计确认的核查比例。

报告期内，通过函证、访谈合计确认的核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
函证核查金额	5,842.35	12,860.56	9,270.01	6,648.31
走访核查金额	4,972.36	11,574.57	8,677.55	5,573.55
函证、访谈合计核查金额	5,842.35	12,942.46	9,526.55	6,941.08
占营业收入比重	86.24%	92.6%	88.6%	89.6%

3、对于函证程序，请说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比。

对主要客户执行函证程序，具体函证情况如下：

单位：万元

客户类型	项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	主营业务收入①	6,774.34	13,977.55	10,746.44	7,746.14
集成商类客户	发函数量	37.00	36.00	31.00	26.00
	发函金额②	4,681.58	12,090.87	8,882.36	5,875.52
	发函比例③=②/①	69.11%	86.50%	82.65%	75.85%
	回函确认数量	30.00	33.00	31.00	25.00
	回函确认金额④	4,305.55	12,013.28	8,882.36	5,747.79
	回函确认比例⑤=④/①	63.56%	85.95%	82.65%	74.20%
	未回函金额⑥	373.32	77.59	-	127.73
	回函不符金额⑦	2.71	-	-	-
	差异解释/替代测试确认比例⑧=(⑥+⑦)/①	5.55%	0.56%	-	1.65%
	合计确认比例⑨=⑤+⑧	69.11%	86.50%	82.65%	75.85%
政府和事业单位类客户	发函数量	21.00	17.00	5.00	4.00
	发函金额②	1,160.76	769.69	387.65	772.79
	发函比例③=②/①	17.13%	5.51%	3.61%	9.98%
	回函确认数量	16.00	15.00%	4.00	4.00
	回函确认金额④	980.12	761.2	227.24	772.79
	回函确认比例⑤=④/①	14.47%	5.45%	2.11%	9.98%
	未回函金额⑥	180.65	8.49	160.41	-
	回函不符金额⑦	-	-	-	-
	差异解释/替代测试确认比例⑧=(⑥+⑦)/①	2.67%	0.06%	1.49%	-
	合计确认比例⑨=⑤+⑧	17.13%	5.51%	3.61%	9.98%
合计	发函数量	58.00	53.00	36.00	30.00

客户类型	项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	主营业务收入①	6,774.34	13,977.55	10,746.44	7,746.14
	发函金额	5,842.35	12,860.56	9,270.01	6,648.31
	发函比例	86.24%	92.01%	86.26%	85.83%
	回函确认数量	46.00	33.15	35.00	29.00
	回函确认金额	5,285.67	12,774.48	9,109.60	6,520.58
	回函确认比例	78.02%	91.39%	84.77%	84.18%
	未回函金额	553.97	86.08	160.41	127.73
	回函不符金额	2.71	-	-	-
	差异解释/替代测试确认比例	8.22%	0.62%	1.49%	1.65%
	合计确认比例	86.24%	92.01%	86.26%	85.83%

报告期内，我们收到的回函存在回函不符的情况，主要系入账时间性差异，发行人以验收作为收入及应收账款确认时点，而部分客户以实际收到发票时间确认采购及应付账款，期末时点发行人确认收入及客户确认采购在不同期间形导致存在差异，回函不符的客户销售收入经核实后可以确认。

针对上述回函不符的情况，我们获取发行人编制的回函差异调节表，并对回函不符事项进行了核查，获取增值税发票、银行回款单据等支持性文件，经核查可以确认收入的真实性和准确性。

发行人报告期各期末未回函的主要客户包括地方政府党政部门、事业单位、大型国有企业等，其采购的内容主要为发行人数智一体化业务和运行维护服务。未回函的原因系地方政府部门认为没有处理此类交易函证的惯例和义务，内部未设置处理此类交易函证的机构；部分客户内部公章审批流程复杂，经沟通后回函意愿仍然较低。

针对上述未回函情况，我们全部执行了替代测试，具体执行程序包括：检查对应项目的销售合同、销售出库单、发票、银行回款单据、项目验收单据等支持性文件。经替代测试验证，可以确认收入的真实性。

4、对于走访程序，请区分实地走访与视频走访说明访谈的具体客户数量、内容、访谈时间、访谈对象及身份、获取的证据，访谈核查的收入金额及占比情况，是否核查最终用户软件产品的使用情况、是否核查收入确认是否符合确认条件，

如何保证访谈对象、访谈过程及结果的真实性、可靠性。

(1) 请区分实地走访与视频走访说明访谈的内容、访谈时间、访谈对象及身份、获取的证据

保荐机构、申报会计师于 2022 年 5 月至 6 月、2023 年 5 月至 6 月以及 2023 年 10 月至 11 月对报告期内主要客户进行了实地走访，于 2022 年 6 月对部分终端客户进行了视频访谈。报告期内走访比例分别为 71.95%、80.75%、82.81%以及 73.40%。报告期内，发行人客户走访均为实地走访，仅在对终端客户进行穿透核查时涉及视频访谈。

保荐机构、申报会计师访谈客户的主要对象为对方项目部经理或者业务部门的主管负责人，访谈的主要内容包括了解发行人与客户业务合作经历、发行人产品质量与使用反馈，了解双方合同获取方式及签订流程，核实双方合同条款及履约情况和双方交易是否涉及关联交易或其他利益输送等。

针对实地走访，访谈过程中主要获取被访谈人的名片、工牌等身份证明，并保留客户签字盖章确认的访谈纪要、现场访谈照片、访谈合影、出行交通记录等资料；针对视频访谈，通过腾讯会议、微信等软件与被访谈人员进行视频连接并启动视频录制或录像，访谈过程中要求受访人员展示其名片、工牌等身份证明，并进行截屏、录像，并保存视频访谈的图片及视频资料，以保证访谈对象、访谈过程及结果的真实性、可靠性。

(2) 说明访谈的具体客户数量，访谈核查的收入金额及占比情况

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	6,774.34	13,977.55	10,746.44	7,746.14
走访客户收入金额	4,972.36	11,574.57	8,677.55	5,573.55
走访客户数量	27.00	15.00	19.00	15.00
走访比例	73.40%	82.81%	80.75%	71.95%

(3) 是否核查最终用户软件产品的使用情况

保荐机构、申报会计师对报告期内集成商模式下主要终端用户软件产品的使用情况进行了访谈确认，报告期内终端用户走访比例分别为 80.72%、75.58%、85.90%

以及 71.57%。

走访方式	项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	集成商模式下收入	5,086.94	12,548.61	9,497.08	6,415.02
实地走访	终端客户对应收入金额	3,640.86	10,778.63	7,177.99	5,024.29
	终端客户走访数量	22.00	6.00	14.00	24.00
	终端客户走访收入占集成商模式下收入比例	71.57%	85.90%	75.58%	78.32%
视频走访	终端客户对应收入金额	-	-	-	153.98
	终端客户走访数量	-	-	-	1.00
	终端客户走访收入占集成商模式下收入比例	-	-	-	2.40%
合计	终端客户对应收入金额	3,640.86	10,778.63	7,177.99	5,178.27
	终端客户走访数量	22.00	6.00	14.00	25.00
	终端客户走访收入占集成商模式下收入比例	71.57%	85.90%	75.58%	80.72%

保荐机构、申报会计师对终端用户访谈的主要对象为用户信息处经办人、电子政务处经办人以及数据管理中心经办人等。访谈的主要内容包括了解项目建设概况、是否知晓发行人产品、发行人提供产品和服务主要用于哪些方面、整体项目执行周期、整体项目最终验收时间、与集成商合作情况、发行人产品质量与使用反馈、与公司是否涉及关联交易或其他利益输送等。

（4）是否核查收入确认是否符合确认条件

在实地走访过程中，中介机构对发行人与客户之间关于收入确认相关事项进行了确认，包括合同的签署情况、验收条件、项目周期、验收文件的出具情况等，核实是否符合收入确认的条件。

（5）如何保证访谈对象、访谈过程及结果的真实性、可靠性

①在访谈前，通过公开渠道查询客户的基本情况、核查企业信用报告、核对实地走访地址和客户注册地址以及获取客户事业单位法人证书或营业执照复印件，查看是否存在异常情况；

②获取受访人的身份证明（如：工牌、名片、身份证等），核实受访人的身份，确认实际受访人为客户主要负责人或业务经办人员；

③与受访人就客户的基本情况、与发行人的业务往来情况、合同金额、项目

验收情况、产品质量情况、信用政策、货款结算方式、资金往来情况、是否存在关联关系、是否存在担保、纠纷或诉讼（仲裁）等情况进行访谈；

④中介机构在访谈过程中详细记录走访访谈提纲，结束后受访人查看并确认访谈记录、关联人及关联企业名单，确认无异议后分别在访谈记录及不存在关联关系的声明上签字并加盖印章；

⑤参与访谈的中介机构及受访人在客户实际办公地点标志处现场合影，留存实地访谈照片；

综上所述，保荐机构、申报会计师认为上述核查手段能够保证访谈对象、访谈过程及结果的真实性、可靠性。

5、对于直接客户为集成商的情形下，详细说明是否对集成商的终端用户进行核查，核查方法、核查比例和核查结论。

（1）核查方法及核查比例

① 终端用户走访

对报告期内集成商模式下主要的终端用户进行实地走访，访谈的主要对象为用户信息处经办人、电子政务处经办人以及数据管理中心经办人等。访谈的主要内容包括了解项目建设概况、是否知晓发行人产品、发行人提供产品和服务主要用于哪些方面、整体项目执行周期、整体项目最终验收时间、与集成商合作情况、发行人产品质量与使用反馈、与公司是否涉及关联交易或其他利益输送等。报告期各期，访谈集成商销售模式下终端客户的具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
集成商模式下收入	5,086.94	12,548.61	9,497.08	6,415.02
走访终端客户收入金额	3,640.86	10,778.63	7,177.99	5,178.27
走访终端客户数量	22.00	6.00	14.00	25.00
终端客户走访收入占集成商模式下收入比例	71.57%	85.90%	75.58%	80.72%

② 细节测试穿透核查

获取报告期内集成商下销售明细，选取主要终端客户进行穿透核查，获取签章版用户使用报告或运行确认单，确认公司产品向集成商客户销售后在终端项目

中已正式使用。报告期各期，上述穿透核查的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
集成商模式下收入	5,086.94	12,548.61	9,497.08	6,415.02
终端用户使用报告获取金额	3,067.15	8,768.35	6,051.36	4,484.75
终端用户使用报告核查金额占集成商模式下收入比例	60.29%	69.88%	63.72%	69.91%

（2）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，保荐机构及申报会计师对集成商模式下终端用户进行穿透核查，其中实地走访方式下终端客户走访收入占集成商模式下收入比例分别为 78.32%、75.58%、85.90%以及 71.57%；细节测试中最终用户使用报告等终端验收单据获取金额占集成商模式下收入比例分别为 69.91%、63.72%、69.88%以及 60.29%。综上所述，集成商模式下的收入可以确认。

6、细节测试请说明具体核查过程、核查比例、获取的证据、核查结论。（执行细节测试，核查主要贸易商客户的销售合同、订单、送货单、开票清单、发票、收款凭证等资料，验证收入真实、完整性；）

（1）核查过程及获取的证据

报告期内，保荐机构、申报会计师对收入的真实性执行细节测试程序，包括抽样检查项目的销售合同、验收单据、销售发票和银行收款回单等原始资料，检查收入确认的金额、时点是否准确、完整。具体核查程序如下：

①获取公司与主要客户的销售合同，检查主要交易内容、合同中的权利和义务、结算政策等条款，分析与收入确认有关的重大风险及控制权转移时点，评估公司的收入确认政策是否符合会计准则规定；

②从公司销售合同台账出发，抽取大额交易以覆盖报告期各期 80%以上的营业收入金额，核查验收日期是否与营业收入明细表记录相符，验证收入的真实性及完整性；

③获取报告期内发行人银行流水交易记录，包括核对销售回款的回款方是否为第三方回款、回款进度是否与合同约定的一致、是否存在期后将款项退还给客户以调节账龄的情形。

④对验收文件的具体核查内容如下：检查公司收入合同签订主体与验收文件签字盖章主体是否一致，签字签章的主体、形式是否符合公司相关管理制度的规定和合同的约定；检查验收文件的内容：验收文件是否具备项目名称/产品名称/服务内容、验收时间、客户签字盖章情况等。

（2）核查比例

单位：万元

项目		2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
直接承接业主	核查金额	1,177.84	858.20	435.27	550.76
	核查比例	17.39%	6.14%	4.05%	7.11%
参与其他集成商承接项目	核查金额	4,617.13	11,995.81	8,342.06	6,194.85
	核查比例	68.16%	85.82%	77.63%	79.97%
主营业务收入		6,774.34	13,977.55	10,746.44	7,746.14
合计核查金额		5,794.97	12,854.01	8,777.33	6,745.61
合计核查比例		85.54%	91.96%	81.68%	87.08%

（3）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师执行的细节测试具有逻辑性、针对性、完备性，执行程序完善，能够验证收入的真实性，公司收入确认时点准确。

7、收入截止性测试请说明具体核查过程、核查比例、获取的证据、核查结论。

（1）核查过程及获取的证据

就资产负债表日前后记录的收入交易，选取主要项目，检查包括销售合同、出库单、验收单或客户签收单、销售发票、银行回单等支持性文件，并检查期后发货记录，评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

（2）核查比例

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	2023 年 10 月	2023 年 9 月	2023 年 1 月	2022 年 12 月	2022 年 1 月	2021 年 12 月	2021 年 1 月	2020 年 12 月
集成商客户：								
截止性测试月份收入	71.00	1,636.10	122.57	5057.43	300.95	1,809.33	3.99	5,079.66
截止性测试抽样金额	66.67	1,520.31	106.93	4967.85	276.66	1,477.81	2.09	5,033.05

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	2023 年 10 月	2023 年 9 月	2023 年 1 月	2022 年 12 月	2022 年 1 月	2021 年 12 月	2021 年 1 月	2020 年 12 月
核查比例	93.90%	92.92%	87.24%	98.23%	91.93%	81.68%	52.38%	99.08%
政府、事业单位等客户:								
截止性测试月份收入	38.54	314.12	55.04	200.19	15.46	463.20	14.41	689.19
截止性测试抽样金额	30.67	199.23	26.07	39.43	4.72	118.78	7.05	422.27
核查比例	79.59%	63.43%	47.36%	19.70%	30.53%	25.64%	48.92%	61.27%
合计:								
截止性测试月份收入	109.54	1,950.22	177.61	5257.62	316.41	2272.53	18.4	5768.85
截止性测试抽样金额	97.34	1,719.54	133.00	5007.28	281.38	1596.59	9.14	5455.32
核查比例	88.86%	88.17%	74.88%	95.24%	88.93%	70.26%	49.67%	94.57%

(3) 核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人报告期内各类客户的收入真实、完整，不存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形，营业收入确认期间准确。

8、资金流水核查请列示报告期内对发行人及相关主体、董监高、关键岗位人员等资金流水的具体核查情况，包括重要性水平、核查过程、是否发现异常资金往来、核查结论等。

(1) 发行人资金流水核查

①总体核查情况

我们综合参考发行人整体收入规模、业务特征等因素，将发行人资金流水核查的重要性水平确定在单笔金额 10.00 万元人民币或等值外币或其他低于 10.00 万元但可能存在异常情形的资金流水。

发行人资金流水核查的范围包含发行人及合并范围内的子公司、分公司以及持股平台，共计 12 个账户，具体如下：

序号	名称	与发行人关系	核查账户数量
(1)	安徽商信政通信息技术股份有限公司	发行人	8
(2)	新疆创合诺信信息技术有限公司	发行人子公司	1
(3)	合肥龙客得云计算有限公司	发行人子公司	1

序号	名称	与发行人关系	核查账户数量
(4)	宣城市龙客得数字技术有限责任公司	发行人子公司	1
(5)	合肥德凯企业管理合伙企业（有限合伙）	持股平台	1

③ 核查程序

A、对发行人所有已开立银行账户的银行发出银行函证，核查银行账户信息完整性以及各期末银行存款、理财产品金额的准确性；

B、保荐机构、申报会计师陪同发行人财务人员前往基本存款账户开立银行打印《已开立银行结算账户清单》，实地前往各开户银行打印报告期内全部银行账户资金流水明细并合影留存；

C、获取企业银行存款日记账，与已获取的银行流水明细交叉核对；将大额资金往来交易对手方与发行人控股股东、实际控制人及其配偶、一致行动人、董事、监事、高级管理人员、客户、供应商、员工及其他关联方进行比对，核查是否存在转贷、第三方回款、员工代收款项、关联方资金占用、体外资金循环等情况；

D、核查是否存在频繁、大额的存现、取现以及大额异常收支情况，核查是否与主要客户存在异常资金往来，是否存在替发行人承担成本费用情况。

E、对单笔金额大于或等于 10 万人民币或等值外币的大额银行账户流水核查其交易背景及真实性、合规性。报告期各期，核查发行人流水金额占发行人流水总额的比例如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	转入	转出	转入	转出	转入	转出	转入	转出
核查金额	82,892.45	85,792.81	61,241.27	58,035.11	45,915.19	41,316.35	24,730.64	17,948.20
账面发生额	83,510.13	87,327.43	61,991.85	59,805.23	46,474.85	43,006.05	25,229.08	19,373.81
核查比例	99.26%	98.24%	98.79%	97.04%	98.80%	96.07%	98.02%	92.64%

③核查结论

经核查，发行人及其分、子公司的银行账户主要用于公司日常经营活动，具体包括收取客户款项、支付供应商款项、发放员工薪酬、支付日常各项运营开支等。发行人与主要客户、主要供应商的大额银行流水往来均有合理真实的业务背

景，不存在大额异常流水情形，发行人不存在频繁、大额存取现或其他异常收支情形。

（2）董监高流水核查

①总体核查情况

我们将所有自然人银行资金流水核查的重要性水平确定在单笔转账金额 5.00 万元人民币或虽低于 5.00 万元转账但可能存在异常情形的资金流水。自然人资金流水核查范围包括：发行人控股股东、实际控制人（包含实际控制人配偶）及其一致行动人、董事（不包含独立董事）、监事（不含股东委派监事）、高级管理人员、财务出纳、核心技术人员、关键岗位人员（财务总监、销售骨干）公司所使用个人卡的所有人，具体如下：

序号	姓名	关联关系	银行卡数量
（1）	许建兵	实际控制人、董事长、总经理	12
（2）	王晨琍	实际控制人配偶、销售助理	12
（3）	费维进	董事、副总经理、技术总监	10
（4）	余俊秀	董事	7
（5）	徐飞	董事	8
（6）	夏泽宇	监事	10
（7）	朱晶晶	监事	9
（8）	左旻	原公司监事	8
（9）	黄珊珊	原财务负责人、综合管理部负责人	14
（10）	杨小侠	财务总监	12
（11）	冯伟	董事	3
（12）	朱彦欣	董事、副总经理、原董事会秘书	15
（13）	黄晓丽（已离职）	商信政通前任出纳	7
（14）	李冉	前任出纳、现证券事务代表	9
（15）	毕晓宇	新董事会秘书	18
（16）	吴越	销售人员	41
（17）	胡晓洪（已离职）	商信政通前任出纳	11
（18）	吴红玲（已离职）	商信政通前任出纳、会计	6
（19）	王晨洁	采购人员	13
（20）	陈开峰	核心技术人员	7

序号	姓名	关联关系	银行卡数量
(21)	袁昊	核心技术人员	6
(22)	李军	核心技术人员	10
(23)	张婷婷（已离职）	前任销售人员	14
(24)	王敬	创合诺信出纳	7
(25)	产慧娟	财务人员	12
(26)	沈偏	现任出纳	14
(27)	刘兴	销售人员	5

②核查程序

A、取得相关自然人提供的银行账户清单，并通过“云闪付”APP 获取个人银行卡报告（列示多家全国性银行全国性商业银行和区域性银行的银行卡数量及账号），核查自然人提供的清单是否有遗漏；

B、保荐机构、申报会计师、发行人律师共同陪同自然人实地前往各开户银行打印报告期内全部银行账户资金流水明细并合影留念。将相关自然人的流水资料进行交叉核对，核查是否存在上述自然人之间发生资金往来且账户不在已提供银行账户清单中的情形，若存在则要求其补充该账户报告期内所有银行流水；

C、将交易对手方与发行人合并范围内各分、子公司、发行人控股股东、实际控制人及其配偶、一致行动人、董事、监事、高级管理人员、发行人员工、发行人主要客户及其股东、发行人主要供应商及其股东等相关人员名单进行比对，核查是否存在第三方回款、个人代收代付、体外资金循环或替发行人代垫成本或费用的情形；

D、访谈相关人员，对于大额流水或存在可能异常情形的流水逐笔确认交易对方及关系、款项性质等，并取得相关款项性质的证明资料。

③核查结论

序号	核查对象	关联关系	银行流水主要内容	是否存在大额取现情形	存取现资金用途
(1)	许建兵	实际控制人、董事长、总经理	理财投资、家庭成员往来、股息分红、日常消费	是	报告期内总共取现 4.00 万元用于家庭开支
(2)	王晨琍	实际控制人配偶、销售助理	理财投资、家庭成员往来、日常消费、偿还信用卡	是	报告期内总共取现 5.13 万元用于家庭开支
(3)	费维进	董事、副总经理、技术总监	朋友借款、家庭成员往来、偿还信用卡	否	—

序号	核查对象	关联关系	银行流水主要内容	是否存在大额取现情形	存取现资金用途
(4)	余俊秀	董事	家庭成员往来、偿还车贷、股息分红	否	—
(5)	徐飞	董事	股息分红	是	报告期内总共取现 10.00 万元用于家庭开支
(6)	夏泽宇	监事	理财投资、家庭成员往来、股息分红	否	—
(7)	朱晶晶	监事	股息分红、家庭成员往来	否	—
(8)	左旻	原公司监事	股息分红	否	—
(9)	黄珊珊	原财务负责人、综合管理部负责人	理财投资、股息分红	否	—
(10)	杨小侠	财务总监	股息分红、偿还借款	是	报告期内总共取现 10 万元, 转存其他银行账户用于购买公司股票
(11)	冯伟	董事	股息分红、朋友借款、朋友归还借款	否	—
(12)	朱彦欣	董事、副总经理、原董事会秘书	理财投资、家庭成员往来	否	—
(13)	黄晓丽 (已离职)	商信政通前任出纳	家庭成员往来	否	—
(14)	李冉	前任出纳、现证券事务代表	理财投资、家庭成员往来、购买房产、销售房产	否	—
(15)	毕晓宇	新董事会秘书	理财投资、朋友归还借款、处置房产的收益分成	否	—
(16)	吴越	销售人员	理财投资、同事之间转账	否	—
(17)	胡晓洪 (已离职)	商信政通前任出纳	家庭成员往来、家庭生意资金周转	是	报告期内总共取得家庭成员往来款 3.4 万元
(18)	吴红玲 (已离职)	财务人员	日常消费、家庭成员往来	否	—
(19)	王晨洁	采购人员	理财投资、家庭成员往来、处置房产	否	—
(20)	陈开峰	核心技术人员	购置房产、车辆的资金流动	否	—
(21)	袁昊	核心技术人员	股息分红、家庭成员往来	否	—
(22)	李军	核心技术人员	股息分红、家庭成员往来	否	—
(23)	张婷婷 (已离职)	销售人员	家庭成员往来	否	—
(24)	王敬	创合诺信出纳	日常消费、家庭成员往来	否	—
(25)	产慧娟	财务人员	日常消费、家庭成员往来	否	—
(26)	沈偏	现任出纳	日常消费、家庭成员往来	否	—
(27)	刘兴	销售人员	日常消费、家庭成员往来	否	—

公司关联自然人报告期内大额银行流水主要为理财投资、家庭成员间资金往来、朋友借款、股息分红、购买房产等，具有真实的交易背景。公司部分关联自然人报告期内存在单笔大于 1.00 万元或连续多笔金额大于 1.00 万元的存取现情形，存取现的主要原因为日常家庭开销、账户间互转等，具有合理性，不存在异常大额存取现情形。

报告期内，发行人实际控制人及其配偶、一致行动人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员等自然人与发行人客户或供应商均不存在大额异常往来。

（五）对于第三方回款，按照《指引第 1 号》1-21 的要求进行核查，说明对第三方回款对应营业收入的真实性的核查程序、核查比例并发表明确意见。

针对发行人第三方回款的情况，我们按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》“1-21 第三方回款”的要求执行了如下核查程序，并发表如下核查意见：

序号	重点核查方面	主要核查程序	核查意见
1	第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	（1）获取第三方回款统计明细表，抽取大额业务，核查相关合同、记账凭证、发票、资金流水凭证等，查验第三方回款的真实性； （2）检查合同付款方约定，结合公开资料信息，与银行回单比对，核查回款方身份； （3）获取发行人报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注发行人是否存在期后将款项退还至客户的情形；是否存在核查发行人是否通过第三方回款存在调节账龄的情形； （4）具体核查情况：申报会计师抽查的第三方回款金额占当期第三方回款总金额的82.96%、82.46%、84.74%和86.22%。	经核查，第三方回款均具有真实的交易背景，不存在虚构交易或调节账龄情形。
2	第三方回款形成收入占营业收入的比例	分析第三方回款占营业收入比例及变动趋势情况。	报告期内，发行人的第三方回款金额占当期营业收入的比例分别为5.80%、5.01%、2.44%和7.71%，占比较低，呈现下降趋势；2023年1-9月占比较高，主要系公司收入主要集中在4季度确认所致。
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性	获取并查阅第三方回款业务中相关业务合同资料，对相关人员的访谈，查阅同行业可比公司第三方回款情况，了解发行人第三方回款的原因、必要性及商业合理性，是否符合行业惯例与客户经营特点；	经核查，发行人第三方回款的原因主要包括： 部分客户地方政府部门或事业型单位，由政府财政部门统一执行划款支付或合同约定由第三方支付；部分客户为大型央企和国企集团公司或其子公司，根据合同约定，由与客户处同一控制下其他关联单位进行支付。 综上，发行人第三方回款存在必要

序号	重点核查方面	主要核查程序	核查意见
			性与商业合理性。
4	发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	(1) 获取发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方等银行流水，核实是否与客户及代付第三方存在资金往来； (2) 查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等填列的调查表，与第三方回款的支付方核对，核查是否存在关联关系等情形。	发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。
5	外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	不适用。	发行人不涉及境外销售。
6	报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	(1) 访谈发行人管理层及销售人员，了解发行人是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷； (2) 查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，了解发行人是否存在与第三方回款相关的法律诉讼。	经核查，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。
7	如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	根据第三方回款统计明细表，获取并查阅与第三方回款相关的销售合同与订单，结合对客户与销售人员访谈的情况，核查合同条款中对第三方回款的约定情况。	经核查，发行人签订合同时存在约定由其他第三方代付款的情形，通常为： (1) 公司的政府客户存在由国库支付中心、财政局等行政单位的财政账户回款，属于财政统一付款的情形。 (2) 客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款。
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	获取公司各账户银行流水，核对与第三方回款相关的销售合同、验收单据、发票等单据，核查第三方回款相关的资金流、实物流与合同约定及商业实质情况。	经核查，发行人销售业务中存在资金流与实物流、合同约定不一致的情形，主要原因系： (1) 公司的政府客户存在由国库支付中心、财政局等行政单位的财政账户回款，属于财政统一付款的情形。 (2) 客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款；
9	说明对实际付款人和合	(1) 获取第三方回款统计明细表，抽取大额业务，核查相关合同、记	经核查，第三方回款均具有真实的交易背景，且代付金额准确；客户

序号	重点核查方面	主要核查程序	核查意见
	同签订方不一致情形的核查情况	账凭证、发票、资金流水凭证等，查验第三方回款的真实性； （2）访谈公司管理层及销售人員，了解发行人第三方回款的原因、必要性及商业合理性，是否符合行业惯例与客户经营特点； （3）检查合同付款方约定，结合公开资料信息，与银行回单比对，核查回款方身份； （4）具体核查情况：申报会计师抽查的第三方回款金额占当期第三方回款总金额的82.96%、82.46%、84.74%和86.22%。	与实际付款方主要是关联关系；
10	说明合同签订方和付款方存在不一致情形的合理原因及第三方回款统计明细记录的完整性，并对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确核查意见	（1）对发行人管理层及销售人員访谈，了解发行人第三方回款的原因、必要性及商业合理性； （2）获取发行人各银行流水，查阅大额银行流水情况，核对回款方、合同签订方，核查第三方回款统计明细记录的完整性； （3）根据第三方回款统计明细表，获取并检查与第三方回款相关销售合同、出库单、物流单、客户验收单、资金收付凭证等收入确认相关依据，核查交易的真实性。	经核查，（1）第三方回款均具有真实的交易背景，且代付金额准确；实际付款方主要是国库支付中心、财政局等行政单位和客户集团内关联方；（2）合同签订方和付款方存在不一致情形的具体原因如下：①政府机构、财政部门或国库支付中心付款②客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款； （3）第三方回款统计明细记录完整； （4）第三方回款所对应营业收入的真实。
11	督促发行人在招股说明书中充分披露第三方回款相关情况	查阅发行人在招股说明书中披露第三方回款的相关情况	发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“7 其他披露事项”中补充披露第三方回款情况。

问题 7. 项目成本及研发费用核算准确性

根据申请文件及公开信息，（1）报告期内，公司业绩增长较快，2021 年和 2022 年营业收入分别增长 38.67%、30.01%，但公司项目实施人员数量较为稳定，期末分别为 143 人、138 人。报告期内，公司主营业务成本中职工薪酬的金额分别为 669.53 万元、1,254.60 万元、1,862.25 万元和 258.64 万元。（2）公司研发项目主要包括数智协同办公平台、数智会议平台、数智政协平台等 8 类。各期公司研发费用分别为 1,096.34 万元、1,460.45 万元、1,734.75 万元和 450.46 万元，主要包括职工薪酬和折旧费。各期末研发人员数量分别为 75 人、82 人、92 人和 92

人。

(1) 人员与薪酬成本、业务增长是否匹配。请发行人：①说明公司项目成本归集的具体方式，工时系统的填报、审批流程。是否存在成本在不同项目进行分摊的情况，如是，请说明分摊方式及核算准确性。②说明 2021 年、2022 年在营业收入规模增长的情况下项目实施人员数量变动不大的原因及合理性，报告期内人工成本变动与各类收入变化情况是否匹配，各期人工成本核算是否存在跨期调整情形。③补充说明报告期各期项目实施人员的数量、人均创收、创利情况，与员工薪酬变动是否存在匹配关系。说明项目实施人员人均创收、创利与同行业可比公司的差异及合理性；结合员工人数、地区分布、平均薪酬与当地平均工资对比情况，说明薪酬水平是否与可比公司存在差异。④列示报告期内前十大项目的用工情况，包括但不限于具体业务流程、公司员工角色、数量及所属部门、外购服务所处的业务环节及用工人数、项目周期，说明公司项目实施人员承担的工作内容及合理性，是否存在劳务派遣、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他形式用工及其承担工作内容与发行人自有员工是否存在明显差异。

(2) 研发费用的归集准确性。请发行人：①说明各期研发项目基本内容、投入金额基本相同的原因，各类平台在各期研发内容具体差异。结合研发项目开始、完成时间及生产项目开始、完成时间、研发人员所从事的工作内容等，说明研发项目是否为专门生产项目而投入，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否合理确保报告期内人工成本核算的完整性、准确性。②说明研发人员与项目实施人员如何区分，是否存在人员混用，如是，说明交叉人员的数量及占比、各期分配给生产项目和研发项目的工时数、金额及占比。③说明是否存在公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情形，如是，请具体说明原因及合理性。④说明研发费用的构成与同行业是否存在较大差异，结合报告期内研发人员的数量、研发投入情况，研发人员结构和规模是否与发行人营收规模具有配比性，以及市场上同行业可比公司研发人员平均薪酬，分析说明公司研发人员平均薪酬的合理性。

(3) 期间费用构成与业务的匹配性。根据申请文件，报告期内，公司销售费用率分别为 7.53%、9.02%、9.06%和 22.85%，低于同行业可比公司平均水平。请发行人：①说明报告期各期公司销售人员人数、采用的销售模式、销售人员薪酬

的计提情况，与公司的业务开拓情况是否匹配，发行人是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。②说明各期销售人员具体的薪酬政策及其实际执行情况，各级别、各类岗位员工收入水平，薪酬制度及水平，并比较同行业销售人员工资水平及差异情况和原因。③结合与可比公司在业务模式、客户结构、业务拓展方式、销售部门人员构成等因素的差异情况，分析销售费用率低于可比公司平均水平是否合理。④说明报告期各期中标服务费与中标项目数量、金额之间的匹配性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）按照《适用指引第1号》1-4研发投入指标的要求进行核查并发表明确意见。（3）说明对发行人工时系统的核查情况，员工工时打卡记录是否完备、成本费用核算是否严格按照工时打卡分摊，是否存在异常情形及具体情况，相关内控制度是否健全有效，请对人工成本核算的完整性、准确性发表明确意见。（4）说明对各项费用完整性、会计科目划分准确性以及是否存在第三方代垫成本费用情形的核查程序和核查意见。

【回复】

一、人员与薪酬成本、业务增长是否匹配。

（一）说明公司项目成本归集的具体方式，工时系统的填报、审批流程。是否存在成本在不同项目进行分摊的情况，如是，请说明分摊方式及核算准确性。

1、说明项目成本归集的具体方式，工时系统的填报、审批流程

报告期内，公司各项业务以具体的销售项目作为成本归集与核算对象，项目成本一般由外购产品及服务、员工薪酬、其他费用构成。公司从项目立项时，对每个项目独立设置项目编码，按照项目编码开始归集和核算项目成本，其具体归集与核算方式如下：

（1）数智一体化平台业务的成本归集与核算方法

公司按照项目对数智一体化平台业务进行成本归集与核算，数智一体化平台业务的成本主要包括外购第三方产品及服务、人工成本和其他项目费用。外购第三方产品，主要包括服务器、操作系统、数据库、中间件等支撑性软硬件，领用

时按照项目归集；外购服务成本，主要为项目实施现场的外包技术服务费，发生时按照项目归集；人工成本，主要为项目需求调研、开发测试、部署安装适配、培训等工作而发生的实施人员的薪酬，按照工时在各项目中进行分摊和归集；其他项目费用主要为与项目执行相关的差旅费、交通费、办公费等支出，发生时直接归入相关项目。

项目实施完成并经客户验收后，公司确认收入，同时结转该项目生产成本至主营业务成本。

（2）货物销售业务的成本归集与核算方法

货物销售业务的成本主要包括外购第三方软件或硬件产品，按照项目进行归集。在货物交付客户并经其验收或签收后，公司确认收入，同时结转该项目相关成本至主营业务成本。

（3）运维及技术服务的成本归集与核算方法

公司按照项目对运维及技术服务业务进行成本归集与核算，运营及技术服务的成本主要包括实施人员的薪酬、差旅费等相关费用。实施人员的薪酬等根据员工的工时记录在各项目中进行分摊和归集；其他与项目执行相关的差旅费等支出，发生时直接归入相关项目。

对于在固定期间内持续提供的服务，根据合同额和已提供服务期间占合同约定服务期间的比例确认收入，同时结转该项目成本至主营业务成本。对于单次提供的技术服务，在服务已经提供并取得客户验收确认单时确认收入，同时结转该项目成本至主营业务成本。

（4）工时系统的填报、审批流程

公司制定了《实施项目工时管理办法》和《研发项目工时管理办法》等制度，规范员工工时系统管理。工时系统相关的主要管理流程如下：

A、项目组成员根据工作开展如实登记工时（包括加班工时），按时完成工时填写；登记的工时要与项目相匹配，与项目阶段、里程碑节点、工作类型相匹配；

B、员工工时需经过两级审批，一级审批由项目经理负责，二级审批由分管领导负责，审核人要对登记的工时时效性、准确性进行审核，确保被审核人填报的

工时真实、准确、完整；审核人要及时对工时进行审核；

C、如组员对审核后的工时提出异议，审核人需与填报人员进行充分沟通、重新复核，直至双方认可；

D、财务部根据《实施项目工时管理办法》《研发项目工时管理办法》中工时填报及审核管理要求对员工填报工时进行核验，核验方式包括对应员工出差费用报销情况，核验员工填报的工时与项目及项目主体（项目实施地、客户）匹配情况，核验员工填报的工时与项目、项目阶段、里程碑节点、工作类型匹配情况等。

E、财务部定期对员工工时填报进行检查、对各单位工时填报进行通报；

F、财务部根据员工填报工时，归集成本费用。

报告期内，公司工时系统相关内部控制流程设计合理，执行有效。

2、是否存在成本在不同项目进行分摊的情况，如是，请说明分摊方式及核算准确性

公司项目实施人员的薪酬会根据工时在不同项目之间进行分摊，具体分摊方式为根据该项目实施人员当月各个项目工时占该人员当月总工时比例，乘以该人员当月薪酬，即为分摊至各个项目的薪酬。

公司规定了项目实施人员工时管理相关的制度，即每月组织发展部根据员工既定工资和薪酬考核统计，汇总编制工资表并履行复核程序后递交财务部门；项目人员在工时系统中填报工时并对应项目信息，经员工所在部门分管领导审核后提交给财务部；财务部每月汇总整理经审核后的每个实施人员在各项目的工时记录，履行复核程序后编制项目工时表。每月末，财务部门以审核无异常后的项目人员工时作为分配标准进行项目成本分配，将与各项目相关员工的薪酬分摊至各个项目。

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

（二）说明 2021 年、2022 年在营业收入规模增长的情况下项目实施人员数量

变动不大的原因及合理性，报告期内人工成本变动与各类收入变化情况是否匹配，各期人工成本核算是否存在跨期调整情形。

1、说明 2021 年、2022 年在营业收入规模增长的情况下项目实施人员数量变动不大的原因及合理性

2021 年、2022 年，发行人营业收入与项目实施人员数量变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
营业收入	13,999.39	30.01%	10,768.28	38.67%	7,765.16
全年平均人数	149.00	2.76%	145.00	46.46%	99.00

注：全年平均人数=按照全年 12 个月累计人数/12

报告期内，2021 年度，发行人营业收入增长幅度与项目实施人员数量增加幅度基本匹配，营业收入快速增长的同时项目实施人员数量同步增加；2022 年度，发行人营业收入较上期增长 30.01%，项目实施人员数量仅增加 2.76%，营业收入规模增长的情况下项目实施人员数量变动不大，主要受到新疆大型项目外采技术服务所致。如航天网安（新疆机要局项目）（合同金额 2990 万元）项目，由于项目涉及地州点较多，且新疆各地州服务点间隔较远，数据收集和数据处理等基础性、非核心工作较多，考虑到项目实施人员数量、项目地点位置以及当地语言沟通的便捷性，项目实施过程中就非核心业务流程对外进行了技术服务采购，由第三方技术服务提供商提供数据收集、数据处理、模板制作等指定的与安装、调试相关的辅助性技术服务，发行人自有人员则专注于项目核心实施环节，导致收入的增长幅度远远大于项目实施人员数量增长幅度。

综上所述，发行人 2021 年度，发行人营业收入增长幅度与项目实施人员数量增加幅度基本匹配，2022 年度，在营业收入规模增长的情况下项目实施人员数量变动不大主要系受新疆大型项目外采技术服务所致，具有合理性。

2、报告期内人工成本变动与各类收入变化情况是否匹配

（1）数智一体化平台

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

	金额	变动 比率	金额	变动 比率	金额	变动 比率	金额
人工成本	1,417.94	-15.27	1,673.56	46.47	1,142.60	90.82	598.78
营业收入	5,882.65	-47.10	11,119.78	28.86	8,629.09	42.14	6,070.88
占比（%）	24.11	—	15.05	—	13.24	—	9.86

报告期内，公司数智一体化业务人工成本占营业收入比例呈上升趋势，2021 年度、2022 年度人工成本与营业收入均呈现增长趋势，且人工成本增长幅度远远高于营业收入增长幅度，主要系在业务规模相对较小的情况下，受部分大型项目人工成本累计投入金额较大影响；如 2021 年度项目如新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）（项目金额 1,100 万元）累计投入人工成本 115.32 万元；北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）（项目金额 2,000 万元），累计投入人工成本 99.61 万元；2022 年度项目 A（项目金额 3,100 万元），累计投入人工成本 304.44 万元；中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）（项目金额 2,952.15 万元），累计投入人工成本 402.06 万元。

（2）货物销售

报告期内，公司货物销售的内容主要包括各种服务器、操作系统和中间件等，主要成本构成为第三方硬件和软件，人工成本占比较低，人工成本变动与各类收入变化情况匹配度较低。

（3）运维及技术服务

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动 比率	金额	变动 比率	金额	变动 比率	金额
人工成本	178.48	-1.07	180.40	61.07	112.00	58.30	70.75
营业收入	444.76	23.00	361.60	41.63	255.31	99.13	128.21
占比（%）	40.13	—	49.89	—	43.87	—	55.18

报告期内，发行人运维及技术服务业务人工成本占营业收入比例较为稳定，2021 年度、2022 年度人工成本与营业收入均呈增长趋势，2021 年度人工成本增速小于营业收入增速，2022 年度员工薪酬支出增速大于营业收入增速，主要系运维及技术服务对自有软件产品提供的的数据迁移、定期运行维护、故障诊断与解决等，受不同项目需求差异影响，项目实施复杂程度不同，导致投入的人工成本存在差

异所致。

综上所述，报告期内人工成本变动与各类收入变化趋势一致，受各期项目规模，项目周期和客户需求不同，人工投入不同，导致人工成本与各类收入变动情况不完全匹配。

3、各期人工成本核算是否存在跨期调整情形

报告期内，发行人员工薪酬按月计提，计入当月项目成本或当期费用，员工奖金根据员工岗位不同计提后计入项目成本或当期费用。发行人人工成本核算符合权责发生制原则，不存在跨期调整情形。

（三）补充说明报告期各期项目实施人员的数量、人均创收、创利情况，与员工薪酬变动是否存在匹配关系。说明项目实施人员人均创收、创利与同行业可比公司的差异及合理性；结合员工人数、地区分布、平均薪酬与当地平均工资对比情况，说明薪酬水平是否与可比公司存在差异。

1、补充说明报告期各期项目实施人员的数量、人均创收、创利情况，与员工薪酬变动是否存在匹配关系。说明项目实施人员人均创收、创利与同行业可比公司的差异及合理性

根据同行业可比公司公开信息，报告期公司项目实施人员薪酬情况与其比较如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新点软件	人数（人）	N/A	2,758.00	2,349.00	2,058.00
	营业收入	137,802.11	282,426.75	279,443.86	212,408.67
	净利润	-8,894.05	57,305.66	50,410.35	41,028.88
	人均创收	N/A	102.40	118.96	103.21
	人均创利	N/A	20.78	21.46	19.94
天亿马	人数（人）	N/A	113.00	111.00	110.00
	营业收入	17,551.99	43,921.75	46,712.92	36,689.69
	净利润	-588.71	3,956.09	5,562.90	5,431.86
	人均创收	N/A	388.69	420.84	333.54
	人均创利	N/A	35.01	50.12	49.38

项目		2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科创信息	人数（人）	N/A	871.00	781.00	739.00
	营业收入	22,331.29	53,753.26	49,677.80	43,559.91
	净利润	-1,016.67	2,378.43	3,837.37	3,220.37
	人均创收	N/A	61.71	63.61	58.94
	人均创利	N/A	2.73	4.91	4.36
山大地纬	人数（人）	N/A	514.00	423.00	370.00
	营业收入	30,228.44	45,390.91	63,750.99	49,544.24
	净利润	3,119.96	6,191.25	10,310.01	9,120.81
	人均创收	N/A	88.31	150.71	133.90
	人均创利	N/A	12.05	24.37	24.65
发行人	人数（人）	156.00	149.00	145.00	99.00
	营业收入	6,792.81	13,999.39	10,768.28	7,765.16
	净利润	506.83	4,417.81	4,248.24	1,836.42
	人均创收	43.54	93.96	74.26	78.44
	人均创利	3.25	29.65	29.30	18.55
	薪酬总额	3,670.56	4,639.10	4,173.17	2,602.27
	薪酬变动总额	-968.54	465.93	1,570.90	—
可比公司 平均值	人均创收	N/A	160.28	188.53	157.40
	人均创利	N/A	17.64	25.22	24.58

注 1：以上可比公司数据来源为：各公司定期报告披露信息，可比公司 2023 年 3 季度报告中均未披露项目实施人员人数；

注 2：可比公司项目实施人员人数=(期初项目实施人员数量+期末项目实施人员数量)/2；

注 3：人均创收=销售收入/人数；

注 4：人均创利=净利润/人数。

报告期内，发行人人均创收、人均创利基本呈现上升趋势，同期薪酬总额亦同步增长，人均创收、人均创利与薪酬变动存在匹配关系。2021 年人均创收较 2020 年小幅下降，主要系公司业务规模扩张，2021 年度新增较多项目实施人员，导致当年度项目实施人员增长比例超过营业收入增长比例，人均创收较上期小幅下降。

报告期内，发行人人均创收与新点软件接近，高于科创信息，低于山大地纬和天亿马，处于同行业可比公司的区间值内，与同行业可比公司不存在显著差异。

2、结合员工人数、地区分布、平均薪酬与当地平均工资对比情况，说明薪酬水平是否与可比公司存在差异

(1) 结合员工人数、地区分布、平均薪酬与当地平均工资进行对比

单位：万元

地区	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	员工人数	人均薪酬	当地平均工资	差异率(%)	员工人数	人均薪酬	当地平均工资	差异率(%)	员工人数	人均薪酬	当地平均工资	差异率(%)
合肥	262.00	16.56	未披露	-	244.00	15.93	11.02	44.56	194.00	12.96	10.09	28.44
乌鲁木齐	28.00	10.74	6.22	72.67	27.00	10.56	7.05	49.79	9.00	9.70	5.73	69.28

注 1：合肥市平均工资信息来源为合肥市统计局定期发布的统计年鉴中信息传输、软件和信息技术服务业就业人员年平均工资，合肥市 2022 年、2023 年 1-9 月的统计年鉴尚未发布，故未披露；

注 2：乌鲁木齐市平均工资信息来源为新疆维吾尔自治区统计局定期发布的年度城镇私营单位中信息传输、软件和信息技术服务业就业人员年平均工资，2023 年 1-9 月未发布，故未披露；

注 3：员工人数=（年度内 12 个月员工人数之和）/12

2020 年度、2022 年度，发行人合肥和乌鲁木齐员工平均薪酬略高于当地信息传输、软件和信息技术服务业就业人员年平均工资水平，各年度平均薪酬高于当地平均工资，主要系近年来发行人发展规模扩大，为吸引更多优秀人才，保持竞争优势，制定了比较有吸引力的薪酬制度。

综上，发行人平均薪酬与当地平均工资水平不存在重大差异，平均薪酬较高有利于公司维持员工的稳定性，符合公司实际情况，具有合理性。

(2) 说明薪酬水平是否与可比公司存在差异

发行人员工人均年薪水平与同行业可比公司薪酬水平对比情况：

单位：万元

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
新点软件	平均薪酬	19.27	18.81	未披露
天亿马	平均薪酬	13.14	12.90	11.45
科创信息	平均薪酬	13.87	14.24	12.96
山大地纬	平均薪酬	17.23	17.01	14.56
可比公司平均值		15.88	15.74	12.99
商信政通	平均薪酬	16.00	15.40	12.82

注 1：可比公司数据来源：各公司年度报告披露信息；2023 年 1-9 月可比公司均未披露员工数量和薪酬金额；

注 2：员工人数=（期末员工数量+期初员工数量）/2

报告期内，公司员工平均薪酬与同行业可比公司平均水平接近，高于天亿马

和科创信息，低于山大地纬和新点软件，处于同行业可比公司平均薪酬区间值内，与同行业可比公司不存在显著差异。

（四）列示报告期内前十大项目的用工情况，包括但不限于具体业务流程、公司员工角色、数量及所属部门、外购服务所处的业务环节及用工人数、项目周期，说明公司项目实施人员承担的工作内容及合理性，是否存在劳务派遣、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他形式用工及其承担工作内容与发行人自有员工是否存在明显差异。

1、列示报告期内前十大项目的用工情况，包括但不限于具体业务流程、公司员工角色、数量及所属部门、外购服务所处的业务环节及用工人数、项目周期

公司项目用工主要发生于数智一体化平台项目，数智一体化平台项目业务流程为项目立项阶段→项目启动阶段→需求调研阶段→软件开发测试阶段→部署安装适配阶段→项目上线试运行→运行稳定→项目验收→项目免费运维→项目结项。

以下列示报告期各期数智一体化平台项目前十大项目的用工情况。

（1）2023 年 1-9 月前十大项目

序号	项目名称	项目周期	公司员工角色及数量	所属部门	外购服务内容	外购服务所处业务环节	外购服务人数	是否存在其他形式用工
1	山西云时代（山西政协项目）	2019 年 10 月 -2023 年 5 月	项目经理：1 人；实施人员：35 人	项目运营中心	-	-	-	否
2	中徽建技术有限公司（安徽省应急厅项目）	2023 年 5 月 -2023 年 9 月	项目经理：1 人 实施人员：54 人	项目运营中心	-	-	-	否
3	中徽建技术有限公司（合肥市现代职业教育公共实训中心）	2023 年 4 月 -2023 年 9 月	项目经理：1 人 实施人员：30 人	项目运营中心	-	-	-	否
4	安徽卷云信息舒城职业学校项目	2023 年 5 月 -2023 年 6 月	项目经理：1 人 实施人员：2 人	项目运营中心	-	-	-	否
5	西藏高驰信息安全技术第五届藏博会项目	2023 年 3 月 -2023 年 6 月	项目经理：1 人 实施人员：13 人	项目运营中心	梳理业务流程，协助编辑线上展馆开发方案	部署安装阶段	7 人	否
6	安徽化工学校虚拟现实融合创新实训基地项目	2023 年 5 月 -2023 年 6 月	项目经理：1 人 实施人员：2 人	项目运营中心	-	-	-	否
7	联通数字科技有限公司安徽省应急厅	2022 年 6 月 -2023 年 6 月	项目经理：1 人 实施人员：34 人	项目运营中心	梳理结构化预案编制规则，协助技术人员完成智能化库和人工结构化库的建设	开发阶段、部署安装阶段	3 人	否
8	芜湖胤星医学检验实验室 2023 年项目	2023 年 4 月 -2023 年 6 月	项目经理：1 人 实施人员：25 人	项目运营中心	-	-	-	否
9	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委 2023 年项目）	2023 年 1 月 -2023 年 6 月	项目经理：1 人 实施人员：28 人	政务内网 BU	-	-	-	否

序号	项目名称	项目周期	公司员工角色及数量	所属部门	外购服务内容	外购服务所处业务环节	外购服务人数	是否存在其他形式用工
10	中徽建技术有限公司（凤台县应急指挥中心项目）	2023 年 8 月 -2023 年 9 月	项目经理：1 人 实施人员：14 人	政务内网 BU	-	-	-	否

(2) 2022 年前十大项目

序号	项目名称	项目周期	公司员工角色及数量	所属部门	外购服务内容	外购服务所处业务环节	外购服务人数	是否存在其他形式用工
1	项目A	2020 年 9 月 -2022 年 4 月	项目经理：1 人 实施人员：14 人	政务内网 BU	-	-	-	否
2	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）目）	2020 年 10 月 -2022 年 4 月	项目经理：1 人 实施人员：40 人	政务内网 BU	数据收集、数据加工、模板制作等指定的与安装、调试相关的辅助性技术服务	部署安装阶段	15 人	否
3	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	2020 年 6 月 -2022 年 12 月	项目经理：1 人 实施人员：43 人	政务内网 BU	-	-	-	否
4	中软信息服务有限公司（安徽省审计厅项目）	2021 年 7 月 -2022 年 6 月	项目经理：1 人 实施人员：36 人	项目运营中心	-	-	-	否
5	北京太极信息系统技术有限公司（阿克苏地委项目）	2021 年 5 月 -2022 年 6 月	项目经理：1 人 实施人员：5 人	政务内网 BU	-	-	-	否
6	云上贵州大数据产业发展有限公司（贵州省政协提案大数据项	2020 年 3 月 -2021 年 12 月	项目经理：1 人 实施人员：18 人	项目运营中心	-	-	-	否

序号	项目名称	项目周期	公司员工角色及数量	所属部门	外购服务内容	外购服务所处业务环节	外购服务人数	是否存在其他形式用工
	目)							
7	科大国创云网 (合肥市城乡建设局等项目)	2021年1月-2022年1月	项目经理: 1人 实施人员: 51人	项目运营中心	-	-	-	否
8	中国人民政治协商会议安庆市委员会项目	2021年1月-2022年9月	项目经理: 1人 实施人员: 20人	项目运营中心	-	-	-	否
9	中安网脉(北京)技术股份有限公司(新疆项目)	2021年8月-2022年6月	项目经理: 1人 实施人员: 6人	政务内网 BU	-	-	-	否
10	省经信厅系统开发项目	2022年1月-2022年10月	项目经理: 1人 实施人员: 14人	项目运营中心	-	-	-	否

(3) 2021 年前十大项目

序号	项目名称	项目周期	公司员工角色及数量	所属部门	外购服务内容	外购服务所处业务环节	外购服务人数	是否存在其他形式用工
1	北京太极信息系统技术有限公司(新疆机要局项目)	2020年1月-2021年5月	项目经理: 1人 实施人员: 12人	政务内网 BU	数据加工、模板制作等指定的与安装、调试相关的辅助性技术服务	部署安装阶段	10人	否
2	中软信息服务有限公司(安徽省政协项目)	2020年2月-2021年10月	项目经理: 1人 实施人员: 42人	项目运营中心	-	-	-	否
3	新疆航天信息有限公司(新疆党委办公厅项目)	2020年1月-2021年8月	项目经理: 1人 实施人员: 16人	政务内网 BU	-	-	-	否
4	项目 B	2019年12月-2021	项目经理: 1人	政务内网 BU	-	-	-	否

序号	项目名称	项目周期	公司员工角色及数量	所属部门	外购服务内容	外购服务所处业务环节	外购服务人数	是否存在其他形式用工
		年 5 月	实施人员：12 人					
5	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省农科院项目）	2019 年 11 月-2021 年 9 月	项目经理：1 人 实施人员：35 人	项目运营中心	-	-	-	否
6	讯飞智元信息科技有限公司（安徽省市监局项目）	2020 年 2 月-2021 年 6 月	项目经理：1 人 实施人员：34 人	项目运营中心	-	-	-	否
7	新疆阿勒泰项目	2021 年 7 月-2021 年 11 月	项目经理：1 人 实施人员：1 人	政务内网 BU	-	-	-	否
8	新疆航天信息有限公司（新疆建设兵团密码局项目）	2021 年 1 月-2021 年 6 月	项目经理：1 人	政务内网 BU	-	-	-	否
9	北京太极（新疆机要局 2021 项目）	2021 年 8 月-2021 年 10 月	项目经理：1 人 实施人员：1 人	政务内网 BU	-	-	-	否
10	2020 新疆巴州业务应用项目	2020 年 10 月-2021 年 9 月	项目经理：1 人	政务内网 BU	-	-	-	否

（4）2020 年前十大项目

序号	项目名称	项目周期	公司员工角色及数量	所属部门	外购服务内容	外购服务所处业务环节	外购服务人数	是否存在其他形式用工
1	中软信息服务有限公司（安徽省文旅厅项目）	2020 年 7 月-2020 年 11 月	项目经理：1 人 实施人员：14 人	项目运营中心	-	-	-	否
2	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司（湖南省委项目）	2019 年 1 月-2020 年 11 月	项目经理：1 人 实施人员：8 人	政务内网 BU	-	-	-	否

序号	项目名称	项目周期	公司员工角色及数量	所属部门	外购服务内容	外购服务所处业务环节	外购服务人数	是否存在其他形式用工
3	中通服和信科技有限公司(安徽省政府办公厅项目)	2020年2月-2020年11月	项目经理: 1人 实施人员: 25人	项目运营中心	-	-	-	否
4	讯飞智元信息科技有限公司(安徽省人大项目)	2020年1月-2020年12月	项目经理: 1人 实施人员: 16人	项目运营中心	-	-	-	否
5	安徽省港航集团有限公司项目	2020年5月-2020年11月	项目经理: 1人 实施人员: 32人	项目运营中心	-	-	-	否
6	中共安徽省委办公厅项目	2018年10月-2020年6月	项目经理: 1人 实施人员: 42人	政务内网 BU	-	-	-	否
7	中徽建技术有限公司(安徽省人防办项目)	2020年7月-2020年11月	项目经理: 1人 实施人员: 13人	项目运营中心	-	-	-	否
8	思创数码科技股份有限公司(江西省政协项目)	2019年9月-2020年10月	项目经理: 1人 实施人员: 15人	项目运营中心	-	-	-	否
9	讯飞智元信息科技有限公司(安徽省外事办项目)	2020年2月-2020年11月	项目经理: 1人 实施人员: 23人	项目运营中心	-	-	-	否
10	阿克苏信息报送项目	2020年2月-2020年11月	项目经理: 1人	政务内网 BU	-	-	-	否

2、说明公司项目实施人员承担的工作内容及合理性，是否存在劳务派遣、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他形式用工及其承担工作内容与发行人自有员工是否存在明显差异

报告期内，公司项目实施人员专注于项目核心环节，承担的主要工作内容包括需求调研、需求分拆、实施方案设计、技术开发、软硬件产品的适配、安装部署、上线和系统测试等工作，与公司项目实施关键节点相匹配，具有合理性。公司部分项目如航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）、北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目），因项目涉及地州点较多，且新疆各地州服务点间隔较远，数据收集和数据处理等基础性、非核心工作较多，考虑到项目实施人员数量、项目地点位置以及当地语言沟通的便捷性，项目实施过程中就非核心业务流程对外进行了技术服务采购，由第三方技术服务提供商提供数据收集、数据处理、模板制作等指定的与安装、调试相关的辅助性技术服务，发行人自有人员则专注于项目核心实施环节。上述技术服务提供商仅就实施环节中简单重复性高的非核心环节提供工作，不涉及业务关键环节，项目关键技术、交付验收等工作均由公司实施人员独立承担并对系统建设的整体质量负责。

综上，报告期内，公司项目实施人员专注于项目核心功能实现，对系统整体质量全面把控，除上述项目实施过程中简单重复性高的非核心环节向技术服务提供商采购技术服务外，公司不存在劳务派遣、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他形式用工。

二、研发费用的归集准确性。

（一）说明各期研发项目基本内容、投入金额基本相同的原因，各类平台在各期研发内容具体差异。结合研发项目开始、完成时间及生产项目开始、完成时间、研发人员所从事的工作内容等，说明研发项目是否为专门生产项目而投入，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否合理确保报告期内人工成本核算的完整性、准确性。

1、说明各期研发项目基本内容、投入金额基本相同的原因，各类平台在各期研发内容具体差异。

(1) 说明各期研发项目基本内容、投入金额基本相同的原因

公司每年根据行业发展趋势、年度战略规划、市场需求调研及预测结果，围绕数智协同办公平台、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智政协平台、数智人大平台、政务智库平台、基础能力支撑平台自行确定研发方向并立项开展软件研发活动，包括标准化产品的开发和基于标准化产品的迭代和升级。公司研发部门按照各产品平台设置有研发小组，各年度间人员构成属性结构基本保持同一配置水平，因研发费用主要由直接人工投入构成，故公司各项平台各年度间各平台研发费用中人工投入金额基本相同，符合公司研发实际情况，具有合理性。

(2) 各类平台在各期研发内容具体差异

报告期内，各类平台在各期研发内容具体内容及版本差异如下表所示：

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
数智协同办公平台	2023 年 1-9 月	TWOA（技改） V7.1	通讯录、内部邮件、个人日程、门户、公文管理、会议管理、办公用品管理、请假管理、外出管理、工作日志、工资管理、论坛、固定资产管理、办公耗材管理、领导阅文、工作计划、工作总结、用章管理、三重一大服务、人事管理	1.管理后台替换为统一支撑平台 v2.0 版本 2.扩展业务应用：固定资产管理、办公耗材管理、领导阅文、工作计划、工作总结、用章管理、三重一大服务、人事管理。 3.增加智能化的功能细节，包括输入框记忆与联想功能，智能交办功能。
		档案管理系统 V3.0	本次版本研发内容如下：办理过程信息记录、原文排序、兼职管理员权限控制、案卷目录号、使用断号-一文一件、使用断号-案卷、卷内排序、档案交接文据、各类档案归档元数据方案、各类档案归档存储格式限制、档案调整、一文一件归档上架、全量档案查询、归档限制、生成目录、生成表单、到期鉴定提醒、档案鉴定附件、电子档案借阅申请表、实体借阅管理、实体分类三级分类及以下可存放档案、保管期限表、模糊查询	本次版本迭代旨在实现《GB/T39784-2021 电子档案管理系统通用功能要求》的要求： 1.新增满足文书类、照片类、音像类、科技类、实物类等各门类档案的在线整理功能； 2.新增支持自动生成《档案交接文据（归档）》《归档文件目录》《案卷目录》《卷内文件目录》《盒内文件目录》《档案借阅申请单》等表单功能； 3.新增支持实体档案在线借阅管理功能； 4.新增实现通过断号填补法、智能排序法两种方式智能整理档案功能； 5.新增保管期限表预览编辑功能。
		数智协同平台 V8.0	通讯录、内部邮件、个人日程、门户、公文管理、会议管理、办公用品管理、请假管理、外出管理、工作日志、工资管理、论坛、合同管理、全文检索、公文撰写助手	1.以统一支撑平台 v2.0 版本为底座，以组件或子系统的模式打造业务应用模块。 2.业务应用模块以上一版本产品为基础，增加合同管理应用。 3.增加扫码预定会议室、周期性日程的功能。 4.升级智能化功能，包括全文检索、公文撰写助手功

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
				能。
	2022 年	TWOAR6.3(技改)	公文管理、个人事务、任务中心、督办管理、会议管理、议题管理、值班管理、办公用品管理、系统配置、邮件、通知公告、外出管理、自定义表单、闪屏设置、消息配置	针对县区党政机关客户的痛点，升级管理后台功能，主要升级点包括： 1.优化权限管理功能，重新定义“职位角色”概念，使授权用户能够代表本单位或本部门处理单位级或部门级的数据，避免由于岗位调动造成单位级或部门级数据丢失。简化职位角色配置，授权用户同步授权相应菜单。 2.升级用户管理，实现用户在多个独立机构兼任职务、以及实现跨机构人员调动。 3.升级流程管理，实现跨机构流程复制。 4.简化机构管理的功能，实现自动生成三员管理、自动配置默认导航和菜单。 5.优化选人机构组件，提升用户在复杂的组织机构中寻找协同对象的效率，从而提升办公效率。 6.增非独立机构的单位概念，使部分对后台配置需求较小的单位无需独立操作后台配置，而是由上级独立机构统一操作管理后台。
		TWOAV7.0	通讯录、内部邮件、个人日程、门户、公文管理、会议管理、办公用品管理、请假管理、外出管理、工作日志、工资管理、论坛	1.PC 端和移动端全面 H5 化，使产品能够适用于集约化建设项目。 2.安全性升级。
		档案管理系统 V2.0	该版本研发内容如下：档案收集页面优化、ocr 识别功能优化、档案整理审核、档案鉴	在上一版本基础上新增档案利用-档案在线编研功能，新增元数据方案灵活配置功能，新增著录项规则配置

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
			定审批、档案库管理-著录规则设置、实体分类、档案编研、元数据方案配置、在线扫描	功能，集成硬件扫描仪实现纸质档案一键扫描归档，优化档案收集、数字化著录功能，优化实体分类功能。
		全域公文交换平台 V1.0	实现跨层级、跨单位公文上传下达以及平级收发的功能，包括以下功能模块：公文分发、公文签收、节点配置、异常监控、安全策略。	新产品，首次研发
	2021 年	政通 OA—R5.3	公文管理、个人事务、任务中心、督办管理、会议管理、议题管理、值班管理、办公用品管理、系统配置、邮件、通知公告、外出管理、自定义表单、闪屏设置、消息配置	1.全面适配信创数据库、中间件。 2.自定义表单模块中新增根据 PC 端应用自动生成移动端应用的功能 3.新增办公用品管理模块，包括办公用品库存管理、采购管理、领用管理。
		政通 OA—R6.1	公文管理、任务中心、会议管理、议题管理、值班管理、办公用品管理、邮件、通知公告、请假管理、外出管理、工作日志、工作计划、工作总结、自定义表单、即时通讯。	1.新增智能公文撰写助手功能，包括大数据信息采集、智能纠错、相似文比对。 2.实现智能化知识推荐，根据用户画像实现个性化信息收集和展示。 3.新增流程办理时效统计功能，帮助客户单位找出业务流程中的堵点，从而有效提升办公效率。
	2020 年	TWOAR5.2	公文管理、督办公文、会议管理、议题管理、值班管理、办公用品管理、系统配置	1.适配主流国产芯片、数据库、中间件、操作系统。 2.新增督办管理、用车管理、会议管理、议题管理功能，实现公文督办、公务用车、会议三类业务的数字化转型。
		TWOAV6.0	针对现有产品界面设计、交互体验、功能不完善等问题进行升级。功能包括：公文管理、	1.实现自定义表单功能，使用户能够通过拖拽和简单配置即可快速创建一个简单新应用，从而节省大量开

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
			督办公文、会议管理、议题管理、值班管理、办公用品管理、系统配置等功能	发成本。 2.实现消息配置功能，使用户能够自定义系统消息、手机短信、即时通讯消息的模板。 3.实现移动端手写签批。 4.实现移动端语音播报门户新闻。 5.实现个人门户灵活配置。
数智会议平台	2023 年 1-9 月	数智会议 V2.1	对 2.0 版本在项目交付验证过程中发现的问题进行了迭代回归。增加了三个独立子系统，分别是人大常委会电子阅文系统、电子投票表决系统和会场大屏管控系统。	增加了人大常委会电子阅文系统、电子投票表决系统和会场大屏管控系统三个子系统。
	2022 年	数智会议 V2.0	对党委/政府和人大/政协版本进行了整合合并，增加了会中参会模块，全流程打通会前、会中与会后。其中会中管理模块包含：会议文件查阅、会议签到、投票表决、会议同屏等功能。整合过程中对原有版本内容进行了升级完善，如增加了设备管理、制证管理等功能。	1.产品形态上存在差异，将两个产品版本整合成了一个版本； 2.增加了会中无纸化会议模块，无纸化会议系统可独立存在，也可跟现有系统融合； 3.对 UI 界面进行了全新改版设计，交互体验上更加友好。 4.对系统进行了 SAAS 化改造，支持 SAAS 部署。 5.技术框架上从原来的 SSM 更换成前后端分离+微服务架构设计。 6.更换了公司统一支撑框架，从根本上解决了之前框架上的漏洞问题。
	2021 年	数智会议—R1.0	根据面向的客户群体及会议属性研发两个版本，即党委/政府版本和人大/政协版本。	1.人大/政协版本增加了全会模块，增加了针对千人规模大会的排座功能。

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
			党委/政府版本功能包含：资源管理、配置管理、会议管理、通知公告、统计评估等。其中会议管理包含：新建会议、分会管理、会议分组、会议议程、会议日程、通知报名、会议签到、会议指南、会议统计、会议纪要、会后任务等。人大/政协版本在前一版本的基础上增加了全会模块，功能包含：会议分组、电子档案、大会简报、会议酒店、会议车辆、会议排座等。研发了给委员使用的微信小程序版本。	2.党委/政府版本增加了流程引擎，强化党政内部办会的流程审批，同时提炼了固定的会议模板，涵盖政府用户的共性需求，配合相关特定的会议人员（会务组，秘书处，文印室等），提升办会效率，保证会议信息的无损传递，同时实现会议进度，会议内容，会议跟踪的可视化。 3.增加了微信小程序端，用户可以通过小程序访问系统。 4.对 UI 界面及交互进行了优化提升，使操作更加便捷。
	2020 年	数智会议 V1.0	研发基础功能，打造 MVP 版本，重点是解决会前准备的相关工作内容，系统内容包含：会议管理、议题管理、资源管理、资源预订等基础模块以及移动办会 APP。	新产品，首次研发
数智政协平台	2023 年 1-9 月	政协直通车 V6.1	根据 6.0 版本的项目交付情况，对系统各个功能模块进行全面修复迭代，涉及模块政协提案、社情民意、会议活动、委员管理、委员履职、日常办公、网络议政、书香政协、数据中心等全部模块	1.引入 IM 桌面版，提升书香政协模块对用户使用场景的适配性，提升同模块在市场的竞争力 2.根据原版本项目交付过程中收集的各项 BUG、需求、优化建议内容，对各模块功能进行优化 3.智能化服务内容改造，使智能推荐等内容更符合用户使用场景和对智能化的期望 4.数据中心纳入产品体系，提升数据可视化等在产品中的应用，提升产品演示整体效果
	2022 年	政协直通车 V6.0	政协提案、社情民意、会议活动、委员管理、	1.页面风格和交互体验全面提升

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
			委员履职、日常办公、网络议政、书香政协等全部模块的页面风格调整、交互体验提升、项目需求回归	2.书香政协模块功能整体优化提升，增加书库等内容，进一步提升市场竞争力 3.根据原版本项目交付过程中收集的各项 BUG、需求、优化建议内容，对各模块功能进行优化
		政协直通车（技改）R5.3	根据项目交付过程中收集到的缺陷将原系统内委员管理、政协提案、社情民意、政协会议、委员活动、委员履职、网络议政、日常办公、消息中心等模块进行迭代更新，同时根据地方政协普遍开展的书香政协活动，建设书香政协模块	1.根据原版本项目交付过程中收集的各项 BUG、需求、优化建议内容，对各模块功能进行优化 2.新增书香政协模块，提升市场竞争力
		政协直通车 SAASV2.0	政协提案、社情民意、会议活动、委员管理、委员履职、日常办公等全部模块的 App 部分	将移动端相关功能 H5 化，进一步轻量化 SaaS 版本，更加符合市场需求
	2021 年	政协 SAAS-R1.0	围绕三级联动解决方案，为服务全域政协一方统建、多方共用的建设要求，运用微服务等技术，采用 SaaS 思维抽离基础版本中的政协提案、社情民意、会议活动、委员管理、委员履职、日常办公等核心模块提供公共服务	新产品，首次研发
		政协直通车—R4.3	技改版本，主要服务已建 V4.0 相关版本的历史项目进行二期建设、新增需求时作为较稳定的版本，针对委员管理、政协提案、社情民意、政协会议、委员活动、委员履职、网络议政、日常办公、消息中心等模块进行	根据原版本项目交付过程中收集的各项 BUG、需求、优化建议内容，对模块功能进行优化 1.修复委员管理中的届次委员信息管理问题 2.优化政协提案模块的提案流程自定义配置功能 3.优化会议活动模块中的报名、签到等定位相关问题

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
			迭代优化	4.对日常办公、消息中心等涉及到用户联系方式等涉密信息公开进行优化
		政协直通车—R5.1	收集用户的意见建议，并将其作为重要的内容迭代到产品中，进一步提升产品的交互体验。结合政协相关的政策文件，发掘新的产品功能点，解决当前用户的迫切需求。将用户需求结构化，形成业务清单和能力地图，通过不同功能组件及相关数据的有效整合，满足具体业务场景下的用户需求。集成视频会议和即时通讯，全面升级网络议政系统运用大数据分析能力。为提案、社情民意等履职工作提供智慧辅助服务。	1.新增视频会议和即时通讯能力 2.网络议政系统升级，并引入大数据能力 3.根据原版本项目交付过程中收集的各项 BUG、需求、优化建议内容，对各模块功能进行优化
	2020 年	政协直通车 R4.2	对已有的提案系统、社情民意系统、会议活动模块、委员履职模块、系统管理模块、APP 进行技术改造，优化各模块业务功能和代码内容，同时新增大数据服务内容提升市场竞争力，网络议政模块提升解决方案市场差异性	1.新增提案撰写助手为委员撰写提案提供参阅 2.新增敏感词检测、错别字纠错等文本智能化服务 3.新增查重功能，避免提案、社情民意借鉴情况 4.新增智能分析报告，提升智能化服务的市场差异性
		政协直通车 R5.0	针对基层政协单位普遍存在的预算低、建设内容不全面的市场情况，将原系统内委员管理、政协提案、社情民意、政协会议、委员活动、委员履职、网络议政、日常办公、消息中心等模块内容进行微服务处理，便于对	1.各微服务系统间高度解耦，便于针对县区信息化需求按需进行拆分建设 2.根据原版本项目交付过程中收集的各项 BUG、需求、优化建议内容，对各模块功能进行优化

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
			系统进行拆分	
政务智库平台	2023 年 1-9 月	政务智库平台 V3.4	围绕智能化产品进一步深化，包括撰写助手、可视化系统、数据治理系统、政策法规知识图谱。	1.撰写助手，主要包含流式编辑器集成、智能内容审核、智能内容排版、智能信息合稿、内置政策法规库、全文检索、政策法规知识图谱等 2.可视化系统，主要包括大屏模板开发、基础可视化组件、基础业务组件、图形化、拖拽操作等 3.数据治理系统，支持三大类型数据采集方式，内置无代码模式的数据通用上报、功能强大的互联网数据采集引擎及全类型数据源接入方式 4.政策法规知识图谱，主要包括法律法规知识检索、要素分类、图谱展示等
	2022 年	政务智库 V3.0	针对内部产线业务和市场调研，对大数据智能化进一步赋能提升，内容包括通用智能化组件平台、数据治理系统、文本撰写助手、智能问答、智能推荐、全文检索。	1.新增通用智能化组件功能，对原有的文本智能化内容进一步细化和提升整理，主要包含敏感词检测、命名实体识别、关键词提取、智能纠错、文本对比、自动摘要、智能分类、智能分办 2.新增数据治理系统，包含数据采集、政策法规解读库、媒体信息库建设 3.新增文本撰写助手，包含辅助写作、智能审核、智能排版 4.智能问答升级，拆分首页和应用中心模块 5.智能推荐升级，优化推荐算法 6.新增全文检索，包含词库管理、数据管理、安全管理、查询配置等

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
	2021 年	政务智库—V2.1	针对智能化内容建设进行精细化调整，主要打造基于 Saas 的智能问答能力系统、公文撰写助手和信创生态等内容	1.新增智能问答客户维护、模型管理、知识管理、提示服务、新闻推送、问答记录等功能 2.新增公文撰写助手主要包含素材查找、素材引用、智能检测、合规检测、相似检测、自动摘要等功能
	2020 年	政务智库 R1.2	打造提案大数据平台，主要包含软件服务内容主要有政务热点发现与跟踪系统、提案撰写助手、数智精灵、智能承办助手、领导决策辅助、数据采集及清洗、数据分析。	1.新增政务热点，主要包含政务数据媒体信息内容； 2.新增提案撰写助手功能内容； 3.新增智能承办助手功能内容； 4.新增领导辅助决策功能内容；
		政务智库 R2.0	政务智库初始版本，主要包含社会热点发现与情感分析功能、分布式采集融合平台、运营平台、政务智库门户。	新产品，首次研发
基础能力支撑平台	2023 年 1-9 月	SuncnCloud 低代码平台 V2.0	基于研发 SuncnCloud 低代码平台 V1.0 进行迭代升级，为满足业务数据有序的结构化和展示样式拖拽式定义，进行低代码构建能力补充。系统迭代内容包括：建模引擎、视图引擎等，支持进行数据建模的结构化定义、视图元素功能和样式的按需定义，从而满足定制化需求进行自定义功能配置。	增加了建模引擎模块，用于业务数据的结构化定义； 增加了视图引擎模块，用于对于功能模块内容元素的功能逻辑、样式进行自定义配置，用于满足定制化需求； 增加了功能中心模块，用于进行自定义功能的发布动作，将视图转为菜单，遵循系统统一授权管理进行权限分配；
	2022 年	SuncnCloud 低代码平台 V1.0	研发 SuncnCloud 低代码平台，实现通过自定义拖拽构建功能的低代码开发平台。系统内容包括表单引擎、流程引擎等，支持进行 PC 端、移动端表单的自定义、业务流程的自定义配置，从而满足固定展示样式情况	新产品，首次研发

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
			下，业务功能的低代码构建。	
	2021 年	DOT 数字化能力平台-V1.0	研发 DOT 产品基础功能，重点实现“统一用户、统一消息、统一门户、统一应用入口、统一待办”五个统一，基于底层能力构建安全开放的工作台。系统形态为管理后台+PC 端统一工作台+移动端统一 APP；系统内容包括：即时通讯、统一用户、统一消息、统一门户、统一应用入口、统一待办等。	新产品，首次研发
数智党委综合业务平台	2023 年 1-9 月	SM 移动办公平台 V1.0	PC 端包含内容：应用接入管理、密钥管理、统一用户、统一消息、统一待办、反向代理、日志监控、通讯录管理、资料库管理、日程管理等。 Pad 端包含内容：统一消息、统一待办、应用中心、通讯录、资料库、工作日程、常用应用、个人中心、web 引擎等。	新产品，首次研发
		干部管理系统 V1.0	信息采集、日产业务、查询统计、系统维护、统一支撑平台	新产品，首次研发
	2022 年	NW 协同办公平台 V1.0	面向 NW 信创环境，采用前后端分离模式，支持微服务、单体双切换。建设内容包含：系统管理、通知公告、签报管理、办公用品管理、差假管理、会议室管理、议题管理、会议管理、值班管理、工作计划、领导活动安排、外出管理、资料库、通讯录等功能	新产品，首次研发

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
		干部管理系统 V1.0	主要包括：干部信息管理（任免表预览、干部基本信息维护、工作简历管理、任职信息管理、家庭成员管理、考察考核管理、奖惩记录管理、学习经历维护、群众反应维护）、组织架构管理、任免管理、干部培训、干部综合分析等。	新产品，首次研发
		协同办公平台 V1.0 研发	站点管理、信息发布、信息报送、信息编发、内部邮件（优化）、督办管理	新产品，首次研发
	2021 年	协同办公平台 V1.0 研发	统一工作门户、公文管理、行政事务管理、个人事务、资料库管理、内部邮件、统一支撑平台。	新产品，首次研发
数智人大平台	2023 年 1-9 月	数智人大 V2.0	主要包括：代表履职管理中的代表管理、议案管理、建议管理、会议管理、活动管理、代表之家、日常办公及其上述模块移动端，以及立法模块中草案工作计划模块的移除和立法调研的新增，及该模块整体优化	1.新增代表履职相关模块功能，实现代表在线履职和机关在线履职管理 2.根据客户实际工作场景移除草案工作计划模块 3.根据客户实际工作场景增加立法调研模块
	2022 年	数智人大 V1.0	主要包括智慧立法模块的立法计划管理、立法草案管理、草案智能起草、草案工作计划、草案智能比对、草案立法资料库、立法专家管理、格式文本智能生成等模块	新产品，首次研发
其他	2022 年	教学实训管理平台 V1.0	内容包含：教学管理、课堂任务、资源中心、实验报告、个人中心、创作空间、考试管理、系统管理等。	新产品，首次研发

研发平台	期间	研发项目	研发内容	研发差异（与上一版本差异）
	2021 年	内控管理信息化平台-V1.0	内容包含：①人事管理系统②项目管理系统③研发管理系统④工时登记系统⑤销售管理系统	新产品，首次研发
	2020 年	安全可信云管平台 V1.0	内容包括：①安全可信云平台应用层软件系统，具备权限管理、权限分析、权限鉴定、权限自适应适配等功能模块；②安全可信云平台网络层软件系统，具备 SDN 控制面、SDN 转发面、网络主动监测、网络被动防御等功能模块；③安全可信云平台存储层软件系统，具备写时复制、数据加密、分布式存储等功能模块；④安全可信云平台内核层软件系统，具备进程运行空间隔离、进程运行资源隔离、进程运行环境隔离、进程自动恢复等功能模块。	新产品，首次研发

2、结合研发项目开始、完成时间及生产项目开始、完成时间、研发人员所从事的工作内容等，说明研发项目是否为专门生产项目而投入，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形

报告期内，公司主要研发项目投入情况（100 万元以上）以及对应的研发项目开始、完成时间如下：

年度	研发项目名称	开始时间	完成时间	投入金额
2023 年 1-9 月	数智会议 V2.1	2022 年 12 月	进行中	117.92
	政务智库平台 V3.4	2022 年 12 月	进行中	235.33
	SuncnCloud 低代码平台 V2.0	2022 年 12 月	进行中	208.22
	政协直通车 V6.1	2023 年 1 月	进行中	140.11
	TWOA（技改） V7.1	2023 年 1 月	进行中	119.02
	数智文旅平台 V1.0	2023 年 4 月	进行中	133.68
	数智会议 V2.1	2022 年 12 月	进行中	117.92
	合计	——	——	1,072.20
2022 年度	政务智库 V3.0	2022 年 1 月	2022 年 12 月	272.29
	数智会议 V2.0	2022 年 1 月	2022 年 12 月	196.30
	SuncnCloud 低代码平台 V1.0	2022 年 1 月	2022 年 12 月	186.56
	TWOA V7.0	2022 年 1 月	2022 年 12 月	176.74
	政协直通车 V6.0	2022 年 1 月	2022 年 12 月	162.54
	TWOA R6.3	2022 年 1 月	2022 年 12 月	140.50
	政协直通车 V5.3	2022 年 1 月	2022 年 12 月	135.79
	合计	——	——	1,270.72
2021 年度	DOT 数字化能力平台 V1.0	2021 年 1 月	2021 年 12 月	228.56
	商信政通数智会议系统 R1.0	2021 年 1 月	2021 年 12 月	170.75
	政通 OA R5.3	2021 年 1 月	2021 年 12 月	157.39
	政通 OA R6.1	2021 年 1 月	2021 年 12 月	226.07
	商信政通政务智库 V2.1	2021 年 1 月	2021 年 12 月	237.81
	政协 SAAS-R1.0	2021 年 1 月	2021 年 12 月	109.91
	政协直通车 R4.3	2021 年 1 月	2021 年 12 月	202.19
	合计	——	——	1,332.68

年度	研发项目名称	开始时间	完成时间	投入金额
2020 年度	TWOA R5.2	2020 年 1 月	2020 年 12 月	126.22
	TWOA V6.0	2020 年 1 月	2020 年 12 月	266.28
	商信政通数智会议系统 V1.0	2020 年 1 月	2020 年 12 月	147.70
	政协直通车 R4.2	2020 年 1 月	2020 年 12 月	152.61
	政协直通车 R5.0	2020 年 1 月	2020 年 12 月	179.83
	合计	——	——	872.64

公司研发模式为自主研发模式，一般于年初根据行业发展趋势、年度战略规划、市场需求调研及预测结果，自行确定研发方向并立项开展软件研发活动。公司将整个研发活动分为研前分析阶段、立项阶段、需求分析阶段、设计阶段、编码实现阶段、测试及 Bug 修复阶段、产品发布及验证阶段（结项阶段），最终形成标准化软件产品（软件著作权）。

公司研发人员主要从事的工作内容如下：

研发岗位	工作内容
技术总监	负责公司技术规划、产品规划工作，直接对总经理负责；参与公司发展战略和计划的制定，负责技术中心人员培养与人才梯队建设工作；负责部门内部日常管理工作，加强部门合作，提供技术支持。
产品线负责人	负责产品线全面管理工作，对产品的整体成功负责（产品的客户满意度、产品效益等），包括产品开发的质量、成本、进度、风险及特性的整体交付件（产品及配套），管理和执行产品开发流程中各种不同的业务和技术要素并及时做出决策。
产品经理	负责产品线的产品需求分析、产品规划、设计支撑。
UI 设计师	负责系统的人机交互、操作逻辑、界面美观的整体设计工作。
研发组长	根据研发目标及需求内容分解制定开发计划并跟盯确保开发进度和质量，负责系统架构、疑难问题攻克和新技术引入。
研发工程师	完成研发组长安排的具体研发任务，主要负责系统功能模块的编码工作。
测试组	负责公司各系统的测试工作，把关产品质量。

公司研发项目的需求具有通用性，由研发部门发起立项；立项时并不针对特定客户需求，软件研发项目开始于研发立项，以研发项目立项申请的审批单据为标志；结束于产品发布及结项，以研发结项报告、产品白皮书的生成为标志；标准化软件产品（软件著作权）在研发流程的“产品发布及结项”阶段方能实现。

公司软件类销售项目开始于项目正式启动，实施人员进场，以项目立项申请的批准为标志；结束于销售项目验收，以客户出具的验收单据为标志。

公司软件研发项目立项时并不针对特定的销售对象，研发项目是否能够形成研发成果、是否存在销售对象、是否能够实现收入、是否能够带来经济利益流入均存在不确定性，即各研发项目不能与后续销售项目产生直接联系。软件销售类项目的开始实施仅发生在已有成熟产品的前提下，研发项目与自制软件销售项目存在明确区分时点，研发项目与对应的销售项目不存在时间交叉的情形。

综上所述，公司研发活动系基于行业发展趋势、年度战略规划、市场需求调研及预测结果自主进行，研发需求具有通用性，并非针对特定销售项目而开展，公司需要自行承担研发的资源耗费和无法取得预期成果的风险，不存在研发项目为专门销售项目而投入的情形。

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，确定研发费用核算的范围。研发费用科目核算公司研发活动中参与研发人员的职工薪酬支出，与研发活动相关的各类支出包括与研发活动直接相关的技术服务费、从事研发工作人员的办公费、差旅费、折旧摊销费等，研发费用按照研发项目进行归集，不存在应计入项目成本的情形。

3、相关内控措施是否合理确保报告期内人工成本核算的完整性

公司制定了严格的《实施项目管理制度》《研发项目工时管理办法》等制度，对研发项目工时预算、执行、动态管理机制等进行了规定，同时公司对研发各产品线都指定了工时推进人和工时监督人，指导和监督员工工时填报。发行人研发管理制度具体内容如下：

（1）研发立项管理：

各产品经理根据可行性分析报告编写《产品立项申请书》，立项申请书包括但不限于：立项背景及意义、产品简介、主要工作目标、项目团队成员、预计投入成本、进度计划等。组织相关评审组人员参与立项评审会议，评审组由技术总监、财务总监、销售负责人、总经理等相关人员组成，评审人员签字确认，参会人员对立项申请书进行评审。

（2）研发实施管理

A、研发人员工时管理

每日各研发人员根据自身实际项目参与情况，在系统中填写各项目工时，产品线负责人结合研发任务安排、研发实际进度和成果输出等情况，对各项目组成员的工时进度复核确认，产品线负责人考勤由技术总监进行审批，每月末，人力资源部根据人员实际出勤及加班情况予以复核、确认。每月结账前，财务部根据审核后的工时及总经办提供的薪酬明细表，按照事先设置的分配原则分摊人员薪酬至各项目，导入财务系统据以记账。

B、其他费用核算

研发费用报销列支时，除遵循公司相关费用报销规定外，报销单据必须列明申请人所在部门、项目名称、费用内容以及报销类型等关键信息，经部门负责人、财务负责人以及公司董事长审批通过后提交出纳付款。财务部费用会计依据报销凭证，将费用支出计入相应的研发项目以及费用类别。

（3）研发结项管理

产品经理编写《产品研发结项申请书》，组织相关评审组人员参与结项评审会议，评审组由技术总监、财务负责人、市场营销中心负责人、总经理等相关人员组成，评审人员签字确认，参会人员对接项申请书进行评审。结项通过后，传递到财务部，由财务部关闭项目核算。

（二）说明研发人员与项目实施人员如何区分，是否存在人员混用，如是，说明交叉人员的数量及占比、各期分配给生产项目和研发项目的工时数、金额及占比

公司设立了专门的技术研发中心，归属于该部门的员工全部为研发人员，从事研发相关工作，该部门发生的相关员工薪酬、费用支出等全部归集为研发费用。

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，确定研发费用核算的范围。研发费用科目核算公司研发活动中参与研发人员的职工薪酬支出，与研发活动相关的各类支出包括与研发活动直接相关的技术服务费、从事研发工作人员的办公费、差旅费、折旧摊销费等，研发费用按照研发项目进行归集，不存在研发人员与项目实施人员混用的情形。

（三）说明是否存在公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情

形，如是，请具体说明原因及合理性

报告期内，公司存在将公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情形。公司董事余俊秀为公司专职研发人员，隶属于研发部门，日常主要工作为项目和技术研发，因此其薪酬计入研发费用。报告期内计入研发费用的金额分别为 16.08 万元、20.44 万元、22.71 万元和 16.18 万元。

公司严格按照企业会计准则要求对人员薪酬进行归集，余俊秀薪酬计入研发费用具有合理性。

（四）说明研发费用的构成与同行业是否存在较大差异，结合报告期内研发人员的数量、研发投入情况，研发人员结构和规模是否与发行人营收规模具有配比性，以及市场上同行业可比公司研发人员平均薪酬，分析说明公司研发人员平均薪酬的合理性

1、说明研发费用的构成与同行业是否存在较大差异

2020 年度-2022 年度，发行人与同行业可比公司研发费用构成和占比情况如下：

单位：万元

年度	公司名称	项目	直接人工	其他
2022 年度	山大地纬	金额	8,986.80	1,641.62
		占比（%）	84.55	15.44
	天亿马	金额	525.53	1,257.23
		占比（%）	29.48	70.52
	科创信息	金额	4,491.65	202.49
		占比（%）	95.69	4.31
	新点软件	金额	51,957.63	595.44
		占比（%）	98.87	1.13
	平均数	金额	16,490.40	924.19
		占比（%）	94.69	5.31
2021 年度	山大地纬	金额	1,556.05	178.70
		占比（%）	89.70	10.30
	山大地纬	金额	8,563.91	1,601.00
		占比（%）	84.25	15.75

年度	公司名称	项目	直接人工	其他
	天亿马	金额	614.62	1,135.53
		占比（%）	35.12	64.88
	科创信息	金额	4,352.82	138.17
		占比（%）	96.92	3.07
	新点软件	金额	48,117.01	782.68
		占比（%）	98.40	1.60
	平均数	金额	15,412.09	914.34
		占比（%）	94.40	5.60
	发行人	金额	1,258.74	201.72
		占比（%）	86.19	13.81
2020 年度	山大地纬	金额	8,878.09	1,198.13
		占比（%）	88.11	11.89
	天亿马	金额	575.53	1,033.61
		占比（%）	35.77	64.23
	科创信息	金额	3,656.24	86.38
		占比（%）	97.69	2.31
	新点软件	金额	32,008.40	371.93
		占比（%）	98.85	1.15
	平均数	金额	11,279.57	672.52
		占比（%）	94.37	5.63
	发行人	金额	944.64	151.70
		占比（%）	86.16	13.84

注：同行业可比公司未披露 2023 年 1-9 月数据。

由上表可知，报告期内，发行人研发费用主要由直接人工构成，其他占比较低，与山大地纬、科创信息、新点软件研发费用构成基本相同，天亿马其他占比较高，主要系其研发费用中含有较大的委托研发费用。综上，除天亿马研发费用中含有较大的委托研发费用外，公司研发费用构成与同行业其他可比公司不存在较大差异。

2、结合报告期内研发人员的数量、研发投入情况，研发人员结构和规模是否与发行人营收规模具有配比性，以及市场上同行业可比公司研发人员平均薪酬，分析说明公司研发人员平均薪酬的合理性。

(1) 报告期内研发人员的数量、研发投入情况，研发人员结构和规模与发行人营收规模配比性分析

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发人员数量	97.00	92.00	82.00	75.00
研发投入金额（万元）	1,415.61	1,734.75	1,460.45	1,096.34
营业收入（万元）	6,792.81	13,999.39	10,768.28	7,765.16
研发投入占营业收入比例（%）	20.84	12.39	13.56	14.12
研发人员数量占营业收入比例（%）	1.43	0.66	0.76	0.97
研发人员学历结构				
硕士研究生及以上	4.00	5.00	6.00	7.00
本科	75.00	75.00	60.00	45.00
专科及以下	18.00	12.00	16.00	23.00
合计	97.00	92.00	82.00	75.00
研发人员工作年限结构				
3 年以上	34.00	31.00	20.00	24.00
1-3 年	40.00	37.00	32.00	27.00
1 年以下	23.00	24.00	30.00	24.00
合计	97.00	92.00	82.00	75.00
研发人员级别结构				
高级研发人员	24.00	16.00	16.00	13.00
中级研发人员	69.00	73.00	60.00	57.00
初级研发人员	4.00	3.00	6.00	5.00
合计	97.00	92.00	82.00	75.00

注：人员数量=按照全年 12 个月累计人数/12

报告期内，研发人员数量和研发投入呈现增长趋势，研发投入分别为 1,096.34 万元、1,460.45 万元、1,734.75 万元和 1,415.61 万元，在研发人员结构上，研发人员主要学历结构为本科及以上，工作年限主要为 1 年以上，中级及以上人员占比较高，独立研发能力较强，整体薪酬水平较高。随着公司经营规模的扩大，公司不断加大技术人才引进，2020 年至 2023 年 9 月研发人员数量逐年增长，员工薪酬整体有所上涨。

(2) 同行业可比公司研发人员平均薪酬如下：

单位：万元

公司名称	所在地	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
山大地纬	济南市	未披露	12.91	11.55	10.31
科创信息	长沙市	未披露	12.80	11.89	11.18
天亿马	汕头市	未披露	8.21	11.07	10.66
新点软件	苏州市	未披露	21.22	18.84	18.33
同行业可比公司平均水平	——	未披露	13.78	13.34	12.62
发行人	合肥市	13.18	16.91	15.35	12.60

报告期内，公司研发人员的人均薪酬略高于山大地纬、科创信息和天亿马，低于新点软件，与同行业可比公司平均水平基本持平。天亿马平均薪酬较低，主要系天亿马总部位于汕头，当地人均工资水平相对较低。新点软件平均薪酬较高，主要系总部位于苏州市，当地信息传输、软件和信息技术服务业在岗职工年平均工资 2021 年度为 18.58 万元，高于同行业其他可比公司。综上，各家同行业可比公司之间平均薪酬差异主要是地域薪酬差以及内部薪酬政策差异所致，公司研发人员平均薪酬处于同行业可比公司范围内，具有合理性。

三、期间费用构成与业务的匹配性。

（一）说明报告期各期公司销售人员人数、采用的销售模式、销售人员薪酬的计提情况，与公司的业务开拓情况是否匹配，发行人是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。

1、说明报告期各期公司销售人员人数、采用的销售模式、销售人员薪酬的计提情况，与公司的业务开拓情况是否匹配

公司终端客户以各级党政用户为主，主要通过招投标、商务谈判等方式取得业务订单。销售模式上，一方面公司直接承接业主方项目，深度理解、快速响应客户需求，提供项目总体规划、方案设计、软件研发、项目实施及运维服务的一体化信息系统解决方案。另一方面，为拓展市场空间、发挥公司自有产品和专业技术服务优势，公司部分业务系作为产品或服务供应商参与到其他系统集成商承接的项目，共同为终端业主方客户的信息化建设服务。

报告期内，销售人员薪酬增长及业务开拓情况见下表：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员人数	24.00	23.00	19.00	13.00
销售人员薪酬总额（万元）	362.56	401.31	369.91	238.62
营业收入（万元）	6,792.81	13,999.39	10,768.28	7,765.16
营业收入增长率	-51.48%	30.01%	38.67%	—
销售人员薪酬总额增长率	-9.66%	8.49%	55.02%	—

注：销售人员薪酬总额不含售前费用薪酬金额

报告期内，发行人销售人员薪酬计提额和营业收入呈现增长趋势，销售人员薪酬计提额较上年同期增长 55.02%、8.49%和-9.66%，营业收入增长率较上年同期增长 38.67%、30.01%和-51.48%，2022 年销售人员薪酬总额增长率低于营业收入增长率，主要系公司销售人员薪酬主要由固定薪酬和销售提成组成，销售提成主要与公司分别较上年同期增长 20.04%、5.65%和-31.15%。销售人员薪酬主要由固定薪资和绩效考核组成，报告期内，发行人业务收入持续增长，发行人销售人员数量和薪酬计提与公司业务开拓情况相匹配。

2、发行人是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况

针对发行人是否存在通过关联方或其他第三方代垫成本费用，保荐机构、申报会计师实施了如下核查程序：

（1）发行人及其关联方进行核查

核查程序	核查范围	主要核查手段及证据
关联关系核查	1、发行人控股股东、实际控制人 2、发行人董事、监事、高级管理人员 3、持有发行人 5%以上股份的股东	1、取得基本情况调查表，了解发行人及其实际控制人、主要股东、董监高的业务背景； 2、取得关联方调查表，了解发行人的主要关联方情况。

（2）主要客户与发行人关系进行核查

序号	核查程序	核查比例或范围				主要核查手段及证据
		2023 年 1-9 月	2022 年 度	2021 年 度	2020 年 度	
1	实地走访	73.32%	82.81%	80.75%	71.95%	现场走访主要客户相关责任人签字确认的访谈提纲；无关联关系的承诺与保证；就是否存在发行人关联方代垫成本费用的情况进行确认；实地留影记录

序号	核查程序	核查比例或范围				主要核查手段及证据
		2023 年 1-9 月	2022 年 度	2021 年 度	2020 年 度	
2	网络搜索	71.13%	70.46%	68.36%	70.01%	查阅主要客户的工商信息，包括股东情况、主要人员情况，并与发行人的员工名册进行比对

(3) 发行人及其主要关联方、关键岗位人员的资金流水进行核查

核查程序	核查范围	主要核查手段及证据
资金流水核查	1.发行人 2.发行人控股股东、实际控制人 3.发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员 4.发行人财务总监、出纳人员、关键销售人员	取得了相关人员提供的银行卡流水信息，重点关注是否存在体外收付款、定期收到实际控制人关联方支付的款项、大额异常交易等情况

(4) 复核发行人报告期内成本、费用明细账，并对比分析是否存在异常情形。

(5) 访谈了发行人销售人员，了解与相关方是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排情况。

经核查，发行人不存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。

(二) 说明各期销售人员具体的薪酬政策及其实际执行情况，各级别、各类岗位员工收入水平，薪酬制度及水平，并比较同行业销售人员工资水平及差异情况和原因。

1、报告期内，销售人员具体的薪酬政策及其实际执行情况如下：

人员类型	工资构成	报告期薪酬政策	内控实际执行
销售总监	基本工资+销售激励+销售提成	公司每年会对各销售人员制定业绩指标，销售人员业绩以销售合同金额和销售回款金额等多方面综合进行考核。在销售合同金额方面，合同额范围为当年度新签订的销售合同额，以及以前年度签订且未确认收入的合同金额；同时，根据当年回款金额占合同金额的比例，对提成发放比例进行调整。	人力资源部根据实际考勤情况制定月度工资表，同时制订年终奖核算和发放规则，各部门按要求填报奖金数，经分管领导审核、部门负责人审核，由人力资源部负责汇总和审核，最终报总经理审批。
产品线负责人	基本工资+销售激励+销售提成		
销售经理	基本工资+销售激励+销售提成		

销售助理	基本工资+销售提成	在基本工资的基础上，按照其参与项目的回款进度确定提成比例。

2、各级别、各类岗位员工收入水平如下：

单位：万元

类别		2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售总监	人数	1.00	1.00	1.00	-
	平均薪酬	30.98	40.40	60.20	-
产品线负责人	人数	3.00	3.00	3.00	3.00
	平均薪酬	22.31	27.49	31.21	25.19
销售经理	人数	16.00	15.00	11.00	7.00
	平均薪酬	13.72	17.02	19.00	19.78
销售助理	人数	4.00	4.00	4.00	3.00
	平均薪酬	7.91	9.85	10.48	10.33
销售人员人数总计		24.00	23.00	19.00	13.00
销售人员平均薪酬		15.11	17.45	19.47	18.36

发行人薪酬制度与其业务模式和业务规模具有匹配性，未来随着公司业务的拓展，发行人将结合企业发展阶段，参考行业平均水平，按照市场化原则制定有市场竞争力的员工薪酬制度，保证员工的稳定性，提高对市场专业人才的吸引力。

3、同行业销售人员工资水平及差异情况和原因比较分析

单位：万元

公司名称	所在地	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
山大地纬	济南市	未披露	29.30	25.50	25.40
科创信息	长沙市	未披露	17.20	19.90	14.40
天亿马	汕头市	未披露	17.00	14.80	15.10
新点软件	苏州市	未披露	19.90	22.40	24.20
同行业可比公司平均水平	——	——	20.85	20.65	19.78
发行人	安徽省合肥市	16.47	23.92	22.64	18.86

报告期内，公司销售人员平均薪酬高于天亿马，低于山大地纬，2020 年度、2021 年度与新点软件、科创信息较为接近。公司人均薪酬略低于同行业可比公司平均水平，处于同行业可比公司范围内，各家同行业可比公司之间平均薪酬差异主要是地域薪酬差以及内部薪酬政策差异所致，具有合理性。

（三）结合与可比公司在业务模式、客户结构、业务拓展方式、销售部门人员构成等因素的差异情况，分析销售费用率低于可比公司平均水平是否合理。说明报告期各期中标服务费与中标项目数量、金额之间的匹配性。

1、结合与可比公司在业务模式、客户结构、业务拓展方式、销售部门人员构成等因素的差异情况，分析销售费用率低于可比公司平均水平是否合理。

同行业可比公司销售费用率情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科创信息	13.23	8.64	8.13	8.14
天亿马	6.91	4.24	4.00	4.50
山大地纬	7.06	8.31	6.74	7.40
新点软件	37.38	24.50	21.50	22.13
平均数	16.15	11.42	10.09	10.54
发行人	14.04	9.06	9.02	7.53

报告期内，公司销售费用率分别为 7.53%、9.02%、9.06%和 14.04%，与科创信息、山大地纬相近，与天亿马和新点软件存在差异，主要系新点软件公司规模相对较大，销售人员数量众多，截至 2022 年末，新点软件销售人员数量为 1,666 人，因此销售费用率较高，以及天亿马主要经营地在汕头，当地薪酬水平较低，且营业收入主要集中在广东省内，特别是粤东地区，辐射范围相对较窄，销售相关的费用较低。

总体来看，公司销售费用率与同行业上市公司存在差异具有合理性。

2、说明报告期各期中标服务费与中标项目数量、金额之间的匹配性

报告期内，招标代理服务费与中标项目数量、金额的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中标服务费	7.94	16.37	17.18	12.52
中标项目金额	929.23	1,392.28	4,479.38	1,054.83
中标服务费平均费率	0.85%	1.18%	0.38%	1.19%
中标项目数量（个）	18	28.00	9.00	9.00
单个项目平均服务费	0.44	0.58	1.91	1.39

报告期内，发行人中标服务费平均费率分别为1.19%、0.38%、1.18%及0.85%，各期存在一定差异。中标服务费一般按照客户规定的招标文件进行缴纳，收费标准参考中华人民共和国国家计划委员会[计价格[2002]1980号]招标代理服务收费管理暂行办法，在招投标文件中均有规定，中标服务费通常按中标金额的一定比例收费，不同招标代理机构的收费标准存在一定差异，导致不同项目之间存在一定的差异。

综上，招标服务费占招投标模式下收入比重的差异率在合理区间内，公司报告期内招标服务费与招标模式下收入具备匹配性。

四、核查程序及结论

（一）核查上述事项并发表明确意见。

1. 核查程序

（1）针对问题（1）人员与薪酬成本、业务增长是否匹配，保荐机构、申报会计师核查程序如下：

①访谈发行人项目运营中心负责人、财务部负责人，了解工时系统的填报、审批流程，向财务部门负责人了解公司项目成本归集和核算的具体方式，是否存在成本在不同项目进行分摊，分摊方式及如何保证分摊的准确性；获取发行人成本核算的内控制度以及成本归集、核算方法的说明文件，测试成本核算相关内部控制制度的有效性；在工时系统中抽取部分人员，将系统填报工时数据与发行人提供的工时记录表核对，对薪酬分摊表进行重新复核计算，核查发行人薪酬核算和分摊的准确性；

②获取报告期内发行人营业收入明细表、员工花名册，分析营业收入规模增长的情况下项目实施人员数量变动不大的原因及合理性；获取报告期内营业收入明细表、成本构成明细表，分析报告期内人工成本变动与各类收入变化的匹配性；访谈发行人项目运营中心负责人、财务部负责人，了解营业收入规模增长的情况下项目实施人员数量变动不大的原因、人工成本变动与各类收入变化的匹配情况，并与分析结论对比验证；抽查发行人职工薪酬相关凭证及工资表，对比分析是否存在跨期调整的情形；

③取得发行人报告期内人员花名册、人均创收、人均创利统计表，分析与员

工薪酬变动的匹配关系；查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开信息并统计人均创收、人均创利、平均薪酬情况，与发行人进行对比分析；获取发行人员工花名册、地区分布、分地区人均薪酬统计情况，从各省市统计局等渠道查阅当地平均工资水平，分析发行人分地区人均薪酬与当地平均工资水平是否存在重大差异；

④获取发行人报告期项目收入成本明细、项目用工情况统计表，统计前十大项目的用工情况，包括项目名称、客户名称、合同金额、具体业务流程、公司员工角色、数量及所属部门、外购服务所处的业务环节及用工人数、项目周期等；访谈项目实施部门、组织发展部门负责人，了解项目实施人员承担的工作内容以及是否存在劳务派遣、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他形式用工；结合项目实施计划、项目实施方案等过程控制文件，分析项目实施人员承担工作内容的合理性。

（2）针对“问题（2）研发费用的归集准确性”，保荐机构、申报会计师核查程序如下：

①访谈技术研发中心负责人、财务部负责人，了解各期研发项目基本内容、投入金额基本相同的原因，各类平台在各期研发内容具体差异。

②获取发行人研发项目情况明细表，访谈发行人技术研发中心负责人、项目运营中心负责人、财务部负责人，了解发行人关于研发投入是否为生产项目投入，研发人员和项目人员区分情况，是否存在人员混用。

③获取发行人研发管理台账、研发立项、过程、结项等的相关材料，《实施项目管理制度》《研发项目工时管理办法》等，分析研发人员与项目人员划分是否清晰、准确；获取发行人关于职工薪酬的相关管理制度、核查员工工时统计记录、相关成本与研发的分配明细等，测试人工成本核算相关内控制度的有效性；在工时系统中抽取部分人员，将系统填报工时数据与发行人提供的工时记录表核对，对薪酬分摊表进行重新复核计算，核查发行人薪酬核算和分摊的准确性。

④获取并检查员工花名册、工资表、薪酬支付银行回单、社保与公积金缴费记录等，了解计入研发费用的人员范围，复核了人员薪酬归集的准确性和合理性。

⑤查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，对比研发投入构

成情况与同行业可比公司是否存在较大差异；结合报告期内研发人员的数量、研发投入情况，分析研发人员结构和规模是否与发行人营收规模具有配比性；将公司研发人员的人均薪酬与同行业可比上市公司进行比较分析，检查是否存在显著差异，并分析原因。

（3）针对“问题（3）期间费用构成与业务的匹配性”，保荐机构、申报会计师核查程序如下：

①访谈市场营销中心负责人、财务部负责人、组织发展部人事负责人，了解公司销售模式、具体的薪酬政策、各级别、各类岗位员工收入水平。

②获取公司销售管理制度、销售人员薪酬的薪酬构成明细，分析销售人员薪酬的计提情况与公司的业务开拓情况是否匹配。

③获取公司薪酬制度和销售人员薪酬明细表，分析各级别、各类岗位员工收入水平与薪酬制度是否匹配；查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，将公司销售人员的人均薪酬与同行业可比上市公司进行比较分析，检查是否存在显著差异，并分析原因。

④查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，分析销售费用率低于可比公司平均水平原因。

⑤获取发行人报告期内的中标通知书、中标服务费支付凭证，分析中标服务费与中标项目数量、金额之间的匹配性。

2. 核查结论

（1）针对问题（1）人员与薪酬成本、业务增长是否匹配，保荐机构、申报会计师核查意见如下：

①发行人通过项目工时记录表以及不同层级、部门负责人审核把关，保障工时填报和统计的准确性，项目实施人员的工时管理均得到有效执行，项目人工均按审核后的具体项目工时进行归集和分摊，公司人工成本归集与核算体系能切实执行，保证了人工成本归集和核算的完整性、准确性；

②营业收入规模增长的情况下项目实施人员数量变动不大主要系在业务规模相对较小的情况下，受个别项目影响较大，具有合理性；报告期内人工成本变

动与各类收入变化情况具有匹配性，各期人工成本核算不存在跨期调整情形；

③发行人报告期各期项目实施人员数量、人均创收、创利情况，与其薪酬变动存在匹配关系；发行人项目人员人均创收、创利与同行业可比公司不存在重大差异；发行人员工平均薪酬与当地平均工资不存在重大差异，发行人员工薪酬水平与同行业可比公司不存在重大差异

④已列示报告期内前十大项目的用工情况，包括但不限于具体业务流程、公司员工角色、数量及所属部门、外购服务所处的业务环节及用工人数、项目周期；发行人项目实施人员负责业务核心环节的实施，承担工作内容具有合理性；报告期内，发行人不存在劳务派遣、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他形式用工。

(2) 针对“问题（2）研发费用的归集准确性”，保荐机构、申报会计师核查结论如下：

①报告期各期研发项目基本内容、投入金额基本相同的原因主要系公司研发部门按照各产品平台设置有研发小组，各年度间人员构成属性结构基本保持同一配置水平，因研发费用主要由直接人工投入构成，故公司各项平台各年度间各平台研发费用中人工投入金额基本相同；已列示各类平台在各期研发内容具体差异；公司研发项目的需求具有通用性，立项时并不针对特定客户需求，软件研发项目开始于研发立项，以研发项目立项申请的审批单据为标志，研发项目不存在为专门生产项目而投入，亦不存在应计入项目成本而计入研发费用的情形；公司制定了严格的《实施项目管理制度》《研发项目工时管理办法》等制度，合理确保报告期内人工成本核算的完整性、准确性。

②公司设立了专门的技术研发中心，归属于该部门的员工全部为研发人员，从事研发相关工作，该部门发生的相关员工薪酬、费用支出等全部归集为研发费用，不存在人员混用情况。

③公司董事余俊秀为公司专职研发人员，隶属于研发部门，日常主要工作为项目和技术研发，因此其薪酬计入研发费用符合企业会计准则要求，具有合理性。

④公司研发费用主要由直接人工构成，其他占比较低，除天亿马研发费用中含有较大的委托研发费用外，公司研发费用构成与同行业其他可比公司不存在较

大差异；随着公司经营规模的扩大，公司不断加大技术人才引进，工薪酬整体有所上涨，研发人员结构和规模是否与发行人营收规模具有配比性；公司研发人员的人均薪酬略高于山大地纬、科创信息和天亿马，低于新点软件，与同行业可比公司平均水平基本持平，公司研发人员平均薪酬处于同行业可比公司范围内，具有合理性。

（3）针对“问题（3）期间费用构成与业务的匹配性。”，保荐机构、申报会计师核查结论如下：

①报告期内，公司的销售模式主要为参与到其他系统集成商承接的项目和直接承接业主方项目两种模式，销售人员薪酬主要由固定薪资和绩效考核组成；报告期内，发行人业务收入持续增长，发行人销售人员数量和薪酬计提与公司业务开拓情况基本相匹配；经核查，发行人不存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。

②已说明各期销售人员具体的薪酬政策及其实际执行情况，各级别、各类岗位员工收入水平，薪酬制度及水平；公司人均薪酬略低于同行业可比公司平均水平，处于同行业可比公司范围内，各家同行业可比公司之间平均薪酬差异主要是地域薪酬差以及内部薪酬政策差异所致，具有合理性。

③报告期内，公司销售费用率与科创信息、山大地纬相近，高于天亿马和新点软件，具有合理性；招标服务费占招投标模式下收入比重的差异率在合理区间内，公司报告期内招标服务费与招标模式下收入具备匹配性。

（二）按照《适用指引第 1 号》1-4 研发投入指标的要求进行核查并发表明确意见。

针对发行人的研发投入，我们按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》“1-4 研发投入指标”的要求执行了如下核查程序，并发表如下核查意见：

序号	重点核查方面	主要核查程序	核查意见
1	发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、信息披露是否符合招股说明书准则要求	（1）访谈研发部门负责人了解界定研发人员标准，检查研发费用预算、研发人员清单，检查研发人员的岗位职责、学	发行人的研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规，相关信息披露已按照招股说明书准则要求进行核查。

序号	重点核查方面	主要核查程序	核查意见
	求进行核查	历教育背景及人员研发经验和履历； (2) 取得研发人员薪酬分配表，检查人员薪酬是否与人力资源部门提供的工资汇总表一致，复核研发人员薪酬分配表的分配逻辑是否正确，分配方法、分配计算是否正确。	
2	是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性	(1) 访谈研发中心负责人，了解报告期主要项目的研发目标与任务、研发预算与执行情况、研发项目的进展以及研发成果的验收情况。	发行人建立了研发项目的跟踪管理系统。发行人建立了《研发项目管理制度》，规定了研发项目的研发流程，明确了研发阶段应形成的成果文件及考核方式，确定了研发成员的岗位职责、岗位任职资格及权限；能对研发项目的进展情况进行有效监控和记录。
3	是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制	(1) 获取公司研发费用台账，对研发费用的构成进行分析复核； (2) 了解研发相关业务流程，了解研发费用归集内容及核算方式，检查与研发活动相关的内控制度，了解研发活动相关内控制度设计的有效性，并对研发活动关键控制点的有效性进行测试。	发行人建立了研发项目相对应的人财物管理机制。发行人研发支出按项目进行管理，研发项目材料采购由项目成员提出申请，报研发部门负责人审批，取得采购发票后按项目进行归集；研发人员薪酬由研发中心分项目对研发人员研发工时按月进行考核记录，报财务部门，财务部门根据实际从事的研发项目将对应研发人员薪酬归集进入对应项目的研发支出；研发用固定资产发生的折旧费用，财务部按各研发项目当月人工费用比例分配折旧费用，按研发项目归集折旧费。
4	是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行	(1) 检查《研发项目管理制度》及《财务内控制度》，了解公司研发支出相关的内部控制设计； (2) 了解公司研发相关内部控制设计，执行研发穿行测试，确认内部控制是否得到执行。	根据《研发项目管理制度》及《财务内控制度》，发行人明确了研发支出开支范围和标准，并得到了有效执行。
5	报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形	(1) 获取研发费用明细账并执行细节测试，包括检查审批记录、领料单据、合同、发票、付款单据等支持性文件； (2) 分析研发费用的构成，检查是否存在异常或	报告期内，发行人严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

序号	重点核查方面	主要核查程序	核查意见
		变动幅度较大的情况，分析其合理性。	
6	是否建立研发支出审批程序	(1) 对研发部门负责人进行访谈，了解研发支出审批程序； (2) 取得研发支出审批文件，核查研发支出审批情况。	发行人建立了研发支出的审批程序，责任主体包括研发项目负责人，研发中心负责人，财务部负责人等，研发支出有关的采购、费用发生均按程序审批。

(三) 说明对发行人工时系统的核查情况，员工工时打卡记录是否完备、成本费用核算是否严格按照工时打卡分摊，是否存在异常情形及具体情况，相关内控制度是否健全有效，请对人工成本核算的完整性、准确性发表明确意见。

1、针对发行人工时系统的有效性，保荐机构、申报会计师执行的主要核查程序如下：

(1) 访谈项目运营中心、技术研发中心、组织发展部、财务部负责人，了解发行人项目实施人员和研发人员参与项目有效工时如何进行记录与审批、项目实施人员及研发人员的薪酬归集、分配核算的原则和过程；

(2) 获取发行人关于项目实施活动和研发活动的内部控制制度，了解并评价人力资源管理、薪酬管理相关的内部控制设计的有效性，并选取样本对发行人工时统计及薪酬核算进行测试；

(3) 对发行人报告期内的项目工时进行复核，检查是否存在节假日填报、请假期间填报等异常填报情形；

(4) 根据发行人提供的工时记录表，针对实施项目及研发项目填报工时的人员按照系统的唯一识别号归集后进行核查。首先，在工时系统中抽取项目实施人员的工时填报情况，与提供的项目工时记录表进行核对，针对实施项目工时填报是否经过指定的项目经理和分管领导审批进行核查；其次，将工时系统中各研发项目的工时填报人员与提供的项目工时记录表、发行人的研发立项申请文件中的人员进行复核比对，核查工时系统中研发项目填报工时的人员与提供的工时记录、申请文件的一致性。

(5) 对财务部门提供的薪酬分摊表与工时记录的人工工时进行对比，核查工时记录的一致性；对薪酬分摊表进行重新复核计算，核查发行人薪酬

核算和分摊的准确性。

2、针对发行人工时系统的有效性核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人对工时系统分别通过事前规范、事中审批控制、事后复核保证工时填报准确性；发行人不存在异常填报情形；发行人工时系统的内控制度运行有效并健全执行。发行人以员工工时统计记录为核算依据，员工打卡记录仅用于员工考勤以及复核工时填报是否异常，合同履行成本和研发费用核算严格按照工时统计记录分摊，不存在异常情形，与工时统计、归集与分摊的相关内控制度健全有效。

3、针对发行人人工成本核算的完整性、准确性，除上述对发行人工时系统有效性核查程序外，保荐机构、申报会计师还执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人财务部负责人，了解发行人人工成本的核算方法；

（2）获取发行人报告期内工资及奖金明细表、人员花名册、工时记录表，进行交叉复核，复核是否存在明显异常情况。

（3）获取发行人报告期内银行账户的银行流水，分析员工工资及奖金支付金额是否与人力资源部提供的工资及奖金明细表一致。

（4）获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及出纳人员的个人流水，核查是否存在代发行人垫付工资奖金等成本费用的情形。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人的人工成本核算完整、准确。

（四）说明对各项费用完整性、会计科目划分准确性以及是否存在第三方代垫成本费用情形的核查程序和核查意见。

1、核查程序

针对各项费用完整性、会计科目划分准确性以及是否存在第三方代垫成本费用事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

①了解发行人与各项费用相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；

②取得发行人各项费用明细表，根据报告期内各项费用的构成，执行分析性

复核程序，核实报告期各项费用明细变动的合理性；根据各项费用的具体内容，抽查费用相关的原始凭证，如：合同、发票、付款申请等，核实各项费用的准确性、会计科目划分的准确性；

③根据发行人账面费用计算销售、管理、研发、财务费用率，进行分析性复核，并与同行业公司进行对比，确认相关费用合理性；复核发行人股份支付计算过程，了解发行人对股份支付费用计入销售费用、管理费用及研发费用中的标准，了解各个具体人员的任职情况等；

④获取发行人报告期各期工资发放明细表、员工花名册等，复核发行人各类别员工人数及薪酬的计算过程；通过公开信息查阅同行业可比公司披露的招股说明书、定期报告等文件，获取其各类别人员数量、平均薪酬，并与发行人进行对比分析；获取合肥市与乌鲁木齐市社会平均工资，并与发行人进行对比分析，分析差异情况及合理性；

⑤获取固定资产、长期待摊费用台账，执行重新计算程序，检查固定资产折旧、长期待摊费用计提准确性及分配合理性；

⑥访谈项目运营中心、技术研发中心及财务部门负责人，询问项目实施与研发的业务流程，了解项目实施与研发活动、项目实施人员与研发人员的区分方法以及合同履行成本与研发费用的核算方法及依据；

⑦查阅报告期内各研发项目的立项申请、立项审批、项目实施、项目验收等控制环节文件，核查研发费用依据是否完整，查阅发行人员工花名册，检查人员划分是否准确，是否存在研发人员与项目实施人员重叠、非研发人员参与研发的情况；获取研发费用明细表，查看研发项目的支出构成情况，与同行业可比公司研发费用构成进行对比，是否存在明显异常；抽样检查与研发费用相关的合同、发票、付款单据等原始凭证，检查研发费用归集的准确性，相关支出是否严格区分其用途、性质据实列支，是否存在将研发无关的支出在研发支出中核算的情形；

⑧获取经审批的研发人员工时表，选取样本测试研发人员参与相关工时记录的完整性和准确性，核查研发人员薪酬在各研发项目间分配的准确性；

⑨对发行人各项费用进行截止测试，检查相关费用是否存在跨期情形，确认费用归集于恰当会计期间；

⑩检查发行人大额银行流水，并与账面记录核对，核实费用的准确性及完整性；获取发行人实际控制人及其配偶、子女、董事、监事、高级管理人员、出纳及其他关键岗位人员报告期内的银行账户流水，检查是否存在与发行人客户、供应商等对象的异常资金往来，分析是否存在体外代垫费用的情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人各项费用均已完整入账。

问题 8. 坏账准备计提比例低于可比公司的合理性

根据申请文件，（1）报告期各期末，公司应收账款余额分别为 1,950.01 万元、4,001.36 万元、3,786.78 万元和 3,557.62 万元，账龄以 1 年以内为主。2022 年，账龄在 1-2 年的余额有较大幅度的增长，主要系新疆航天信息有限公司等客户回款相对缓慢所致。各期末，发行人信用期外应收账款占比持续提高，分别为 18.33%、30.17%、36.83%和 49.73%。（2）公司通过预期信用损失率计算应收账款预期信用损失，并基于违约概率和违约损失率确定预期信用损失率，1 年以内应收账款的坏账准备计提比例为 3%，低于同行业可比公司的平均水平 4.5%。（3）各期公司经营活动现金流量净额分别为 4,514.01 万元、1,288.65 万元、1,596.97 万元和-784.40 万元，在 2021 年大幅下滑，与业绩变动趋势不一致。

请发行人：（1）说明与报告期各期主要客户的销售内容、毛利率情况、结算方式、信用政策及具体执行、期末应收账款的金额及账龄、应收账款逾期金额及占比、客户未及时付款原因、期后回款情况，说明对客户应收账款催收具体措施及执行情况。（2）说明信用期外的标准，与合同约定是否相符。列示报告期各期末的信用期外应收账款的金额、账龄、公司名称、超期原因。结合报告期末主要逾期款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度、负面新闻等情况，说明相关款项的可回收性，新疆航天信息有限公司等客户是否存在需要单项计提坏账的应收账款，相关款项的坏账准备计提是否充分。说明各期末信用期内、信用期外应收账款的最新回款情况。（3）详细说明公司按预期信用损失特征计提坏账准备比例的具体测算方法及过程，是否符合《企业会计准则》的规定。结合主要客户情况、期后回款情况、应收账款周转率及与可比公司比较情况，说明发行人账龄 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司平

均水平的原因及合理性，各期坏账准备计提是否充分。（4）比照同行业公司坏账计提比例平均水平测算对发行人报告期内净利润、扣非归母净利润的影响。（5）结合销售情况、信用政策、结算方式、会计核算方法等，说明营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额差异较大、变动趋势不一致的原因及合理性。说明预收款政策在报告期内是否存在较大变化。（6）结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排等，分析说明报告期内经营净现金流下降对发行人持续经营能力的影响，公司资金情况能否满足开展业务需求。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、核查范围、核查过程、核查结果及结论。

【回复】

一、说明与报告期各期主要客户的销售内容、毛利率情况、结算方式、信用政策及具体执行、期末应收账款的金额及账龄、应收账款逾期金额及占比、客户未及时付款原因、期后回款情况，说明对客户应收账款催收具体措施及执行情况

报告期各期，公司主要客户的销售情况如下所示：

1、2020 年

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入金额	毛利率	结算方式	信用政策	2020 年末 应收账款 余额	账龄	截至 2020 年末逾期 金额	占比	未及时 付款原因	期后回 款金额
1	讯飞智元信息科技有限公司	数智一体化平台等	1,039.02	85.54%	银行转账或票据	1、合同签订，收到发票后 30 日内，支付合同额 30%，2、产品部署签收后，收到发票 30 天内以 3 个月电子银行承兑支付合同额 50%，3、产品上线正式运行、最终使用单位终验通过后，收到发票 30 日内以电子银行承兑支付合同额 20%	176.08	1 年以内	-	-	不适用	176.08
2	中通服和信科技有限公司	数智一体化平台等	962.78	36.79%	银行转账或票据	第一次付款:合同签订，软件系统上线且甲方收到业主方 50%；第二次付款:通过业主方验收且甲方收到业主方 50%。	24.00	1 年以内	-	-	不适用	24.00
3	中软信息服务有限公司	数智一体化平台等	929.98	36.69%	银行转账或票据	1、合同签订后，支付总价款的 50%；2、整体项目通过终验及第三方测试后，经最终用户单位确认，支付合同总价款 50%；3、项目履约保证金退还时间为质保期结束后	377.17	1 年以内	-	-	不适用	371.20
4	成都卫士通信息安全技术有限公司	货物销售等	490.14	3.09%	票据等	合同签订后，支付合同总金额的 100%	-	不适用	-	N/A	不适用	不适用
5	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	数智一体化平台等	424.53	64.95%	银行存款等	第一次付款：系统安装、上线运行，开完全省推进会，经乙方申请甲方确认，且甲方收到相应项目销项款后，付合同款 45%；第二次付款：项目所有系统安装、上线运行经甲方组织正式验收且甲方收到相应项目销项款后，支付 45%；第三次付款：10%质保金在三年质保期结束且甲方收到相应款项	22.50	1 年以内	-	-	不适用	22.50

序号	客户名称	销售内容	收入金额	毛利率	结算方式	信用政策	2020 年末 应收账款 余额	账龄	截至 2020 年末逾期 金额	占比	未及时 付款原因	期后回 款金额
						后付清。						

注 1：主要客户指当年收入金额排名前五的客户，下同
 注 2：期后回款金额为截至 2023 年 11 月 30 日的金额，下同
 注 3：关于信用政策，对于同一客户，存在涉及多个项目的情况，此处列示其中金额较大的项目对应的信用政策，下同
 注 4：中软信息服务有限公司期后回款金额略小于应收账款余额 5.97 万元，为核减收入。

2、2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入金额	毛利率	结算方式	信用政策	2021 年末 应收账款 余额	账龄	截至 2021 年末逾期 金额	占比	未及时付 款原因	期后回 款金额
1	北京太极信息技术有限公司	数智一体化平台等	2,008.85	83.45%	银行存款等	1、合同签订后，且甲方收到最终用户的项目回款后，凭借乙方向甲方开具的税率为 13%的增值税专用发票 10 个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的 40%；2、甲方收到最终用户的第二笔项目回款后，凭借乙方向甲方开具的发票 10 日内日，甲方向乙方支付合同总金额的 30%；3、待甲方整体项目最终验收合格后，甲方收到最终用户的第三笔项目回款后凭借乙方向甲方开具的发票 10 个工作日内日，甲方向乙方支付合同金额的 25%；4、待甲方整体项目最终验收合格后，由乙方向甲方提供项目总额 5% 三年银行保函，且乙方向甲方提供等额发票后 10 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价的 5%。	816.00	1 年以内	216.00	26.47%	付款流程较长，期后已经收回逾期款项	816.00

序号	客户名称	销售内容	收入金额	毛利率	结算方式	信用政策	2021 年末 应收账款 余额	账龄	截至 2021 年末逾期 金额	占比	未及时付款原因	期后回款金额
2	新疆航天信息有限公司	数智一体化平台等	1,510.85	72.28%	银行存款等	1、合同签订生效后，甲方支付乙方本合同第一笔合同款，合同总金额的 20%；2、乙方将本合同全部产品运达甲方指定现场，并经甲方和最终用户开箱验收合格后十五个工作日内，甲方支付乙方本合同第二笔合同款，合同总金额的 30%；3、待甲方整体项目经最终用户初验合格后十五个工作日内，甲方支付乙方本合同第三笔合同款，合同总金额的 30%；4、待甲方整个项目最终终验合格后十五个工作日内，甲方支付乙方本合同第三笔款，合同总金额的 20%。	409.00	1 年以内	209.00	51.10%	财政资金拨付流程长，期后已经陆续回款	259.00
3	讯飞智元信息科技有限公司	数智一体化平台等	1,491.95	38.29%	银行转账或票据	合同签订后，甲方收到乙方合格发票和业主方的 50%款项后，30 内以 3 个月电子银行承兑形式支付合同额 50%。项目终验后，甲方收到乙方合格发票和业主方 50%款项后，30 天内以 6 个月电子银行承兑形式支付剩余合同额 50%	49.40	2 年以内	31.90	64.57%	集成商尚未收到终端用户款项	31.90
4	中软信息服务有限公司	数智一体化平台等	1,303.67	71.33%	银行存款等	1、合同签订后且收到最终用户的第一笔汇款 10 个工作日内，需方向供方以转账形式支付合同金额 50%的；2、需方的整体项目通过最终用户验收后且需方收到最终用户第二笔款的 10 个工作日内，需方向供方以转账形式支付合同金额的 45%；3、质保期满 3 年后且收到最终用户第三笔款的 10 个工作日内，需方向供方以转账形式支付合同总额 5%	569.53	2 年以内	27.00	4.74%	集成商付款流程较长	569.53

序号	客户名称	销售内容	收入金额	毛利率	结算方式	信用政策	2021 年末 应收账款 余额	账龄	截至 2021 年末逾期 金额	占比	未及时付 款原因	期后回 款金额
5	客户 B	数智一体化平台等	542.48	72.87%	银行存 款等	项目 B	337.15	1 年以内	-	-	不适用	-

3、2022 年

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入金额	毛利率	结算方式	信用政策	2022 年末 应收账款 余额	账龄	截至 2022 年末逾期 金额	占比	未及时付 款原因	期后回 款金额
1	中软信息 系统工程 有限公司	数智一体化平台等	2,804.21	83.87%	银行存 款等	合同签订后,甲方收到最终用户的项目回款后,乙方开出发票 15 个工作日内,甲方付 40%;甲方收到最终用户的项目第二笔回款后,乙方开出发票 15 个工作日内,甲方付 50%;最终验收合格后,乙方开出发票 15 个工作日内,甲方付 10%。	633.80	2 年以内	13.80	2.18%	集成商尚未收到终端用户款项	633.80
2	航天网安 技术(深圳)有限公司	数智一体化平台等	2,646.02	79.92%	银行存 款等	合同签订后,支付合同总金额的 40%,项目经最终用户初验合格后十五个工作日内,且收到最终用户项目回款后,支付合同总金额的 40%,项目经最终用户终验合格后十五个工作日支付合同总金额的 20%	-	不适用	-	N/A	不适用	-
3	中国-东盟 信息港股份有限公 司	数智一体化平台等	2,632.18	68.91%	银行存 款等	1、甲方在收到业主方款项后,且收到乙方发票后,20 个工作日内。甲方向乙方支付合同总额 20%;2、乙方全部产品上线试运行后,乙方提供甲方出具的试运行报告,以及甲方提供相关材料,且收到乙方发票后,20 个工作日内。甲方向乙方支付合同总额 45%;3、项目初步验收合格后,乙方出具	488.56	1 年以内	-	-	不适用	-

序号	客户名称	销售内容	收入金额	毛利率	结算方式	信用政策	2022 年末 应收账款 余额	账龄	截至 2022 年末逾期 金额	占比	未及时付 款原因	期后回 款金额
						标段单项验收材料,甲方在收到业主方款项后,且收到乙方发票后,20 个工作日内。甲方向乙方支付合同总额 20%; 4、项目终验合格后,乙方出具项目竣工验收材料,甲方在收到业主方款项后,且收到乙方发票后,20 个工作日内。甲方向乙方支付合同总额 5%; 5、合同总额的 10%作为质保金。终验合格之日起一年后无售后服务问题,甲方在收到业主方款项后,且收到乙方发票后,20 个工作日内。无息支付合同总额 5% 质保金,质保期结束后 20 个工作日,如无售后服务问题,无息支付剩余 5%质保金						
4	科大国创软件股份有限公司	货物销售等	1,907.40	3.69%	银行存款等	1、合同签订后于 2022 年 9 月 15 日前支付 20,714,816 元,2、系统正式上线后支付 500,000 元。3、验收后 1 年内支付 1,400,000 元。4、尾款 365,184 元分四年等额支付	457.92	1 年以内	457.92	100.00%	集成商付款流程长,期后已经收回 260.86 万	260.86
5	中软信息服务有限公司	数智一体化平台等	612.42	33.16%	银行存款等	合同签订后且需方收到最终用户汇款后 10 个工作日内,需方向供方以转账形式支付合同金额 10%; 系统完成建设并正式上线,凭业主出具系统正式运行确认单后 10 个工作日内需方向供方以转账形式支付合同金额 30%费用; 需方整体项目通过最终用户最终验收且收到最终用户汇款 10 个工作日内,支付 55%; 余款为质保金 5%,质保期 5 年,质保期满支付。	166.30	2 年以内	27.55	16.57%	集成商付款流程较长	161.95

4、2023 年 1-9 月

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入金额	毛利率	结算方式	信用政策	2023 年 9 月末应收账款余额	账龄	截至 2023 年 9 月末逾期金额	占比	未及时付款原因	期后回款金额
1	中 徽 建 技 有 限 公 司	数智一体化平台等	717.88	81.29%	银行存 款等	甲方在合同签约后三个工作日内,预付合同价款的 20%， 剩余 80%款项在收到业主款项后背靠背支付,乙方按照甲方要求开具增值税专用发票。	587.93	1 年以内	-	-	不适用	-
2	山 西 云 时 代 政 务 云 技 术 有 限 公 司	数智一体化平台等	567.75	64.80%	银行存 款等	合同签订后,乙方提供专票,甲方确认无误后 15 个日历内付款 30%; 乙方递交项目经甲方和最终用户终验后,乙方提供专票,甲方确认无误后 15 个日历内付款 60%; 终验通过后一年内无质量问题,乙方提供专票,甲方确认无误后 15 个日历内付款 10%	361.09	1 年以内	361.09	100.00%	集成商付款流程长	-
3	安 徽 卷 云 信 息 技 术 有 限 公 司	数智一体化平台等	543.34	28.90%	银行存 款等	合同签订之日起 7 个工作日内甲方需向乙方支付 25%首付款, 剩余款项在验收合格之日起 5 个月内付清	362.95	1 年以内	-	-	不适用	-
4	北 京 中 船 信 息 科 技 有 限 公 司	货物销售等	286.41	33.97%	银行存 款等	产品到货验收 3 个月后,甲方向乙方支付金额为合同款的 50%的款项。自整体项目验收合格之日起 30 个工作日内甲方将剩余的合同款 50%支付给乙方	195.77	1 年以内	195.77	100.00%	集成商付款流程长	-
5	芜 湖 胤 星 医 学 检 验 实 验 室 有 限 公 司	数智一体化平台等	252.26	82.18%	银行存 款等	对于其中一个合同,合同总额为 850,000 元, 约定如下货款支付方式: 甲方于合同 2023 年 6 月 25 日前,支付款项人民币 300,000.00 元整; 2024 年 3 月 31 日前,支付 275,000.00 元整; 剩余 275,000.00 元在 2024 年 5 月 31 日之前付清。	100.00	1 年以内	-	-	不适用	

报告期内，公司积极开展对应收账款的管理，财务部门每个月会根据项目完成情况，制定月度回款计划，提交公司管理层，由管理层统一调度。公司综合考虑客户的应收账款金额、偿还能力、信用等级、期后回款等情况，销售人员分别采取电话催收、聊天工具、上门催收等措施跟踪客户加快回款，并对客户进行持续催收；同时公司将客户回款情况纳入销售人员业绩考核指标，提高销售人员催收的积极性。目前公司不存在无法回款的现时风险。公司对于应收账款的管理措施执行有效，客户回款情况良好。

二、说明信用期外的标准，与合同约定是否相符。列示报告期各期末的信用期外应收账款的金额、账龄、公司名称、超期原因。结合报告期末主要逾期款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度、负面新闻等情况，说明相关款项的可回收性，新疆航天信息有限公司等客户是否存在需要单项计提坏账的应收账款，相关款项的坏账准备计提是否充分。说明各期末信用期内、信用期外应收账款的最新回款情况

（一）说明信用期外的标准，与合同约定是否相符。列示报告期各期末的信用期外应收账款的金额、账龄、公司名称、超期原因

报告期内，公司通常与客户在合同中约定付款时间节点和对应的付款比例或者金额，未按照合同约定的付款时间和金额支付项目款的情况均视为逾期，列示为信用期外的应收账款。因此信用期外的标准与合同约定相符。

报告期各期末，应收账款信用期外的金额和账龄情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款	4,008.88	75.54%	2,392.04	63.17%	2,794.18	69.83%	1,592.54	81.67%
信用期外应收账款	1,297.74	24.46%	1,394.74	36.83%	1,207.18	30.17%	357.46	18.33%
应收账款余额合计	5,306.62	100.00%	3,786.78	100.00%	4,001.36	100.00%	1,950.01	100.00%

其中信用期外的应收账款账龄情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期 1 年内	1,136.19	87.55%	978.06	70.12%	1,058.10	87.65%	210.76	58.96%
逾期 1-2 年	136.09	10.49%	382.69	27.44%	34.53	2.86%	57.89	16.20%
逾期 2-3 年	10.69	0.82%	14.40	1.03%	26.55	2.20%	21.66	6.06%
逾期 3 年以上	14.78	1.14%	19.59	1.40%	88.00	7.29%	67.15	18.79%
逾期合计	1,297.74	100.00%	1,394.74	100.00%	1,207.18	100.00%	357.46	100.00%

报告期各期末，信用期外的应收账款金额分别为 357.46 万元、1,207.18 万元、1,394.74 万元和 1,297.74 万元，占应收账款余额的比例分别为 18.33%、30.17%、36.83%和 24.46%，公司应收账款余额以信用期内为主。对于信用期外的应收账

款，其中逾期 1 年以内的金额分别为 210.76 万元、1,058.10 万元、978.06 万元和 1,136.19 万元，占逾期金额的比例分别为 58.96%、87.65%、70.12%和 87.55%，公司逾期的应收账款金额主要为逾期 1 年以内，逾期账龄相对较短，且处于持续回款中，回款率随时间由近及远而递增，相关款项可回收性较高、回款风险相对较小。

报告期各期末，逾期金额前五名的客户名称和逾期原因如下：

1、2020 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	公司名称	应收账款余额	账龄	逾期金额	逾期原因
1	南威软件股份有限公司	82.27	5 年以上	82.27	未及时支付主要系集成商尚未收到终端用户款项。期后已经回款
2	河北长城新媒体科技有限公司	46.48	1 年以内	44.45	付款流程较长，期后已经回款
3	安徽长泰信息安全服务有限公司	47.00	1 年以内	40.00	付款流程较长，期后已经回款
4	联通系统集成有限公司安徽省分公司	37.99	1 年以内	37.99	付款流程较长，期后已经回款
5	上海维豪信息安全技术有限公司	27.25	2-3 年	27.25	付款流程较长，期后已经回款

2、2021 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	公司名称	应收账款余额	账龄	逾期金额	逾期原因
1	北京太极信息系统技术有限公司	816.00	1 年以内	216.00	付款流程较长，期后已经收回逾期款项
2	新疆航天信息有限公司	409.00	1 年以内	209.00	财政资金拨付流程长，期后已经回款
3	北京华宇信息技术有限公司	154.00	1 年以内	88.00	付款流程较长，期后已经回款
4	南威软件股份有限公司	82.27	5 年以上	82.27	未及时支付主要系集成商尚未收到终端用户款项。期后已经回款
5	神州国信（北京）信息科技有限公司	72.17	1-2 年	72.17	付款流程较长，期后已经回款

3、2022 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	公司名称	应收账款余额	账龄	逾期金额	逾期原因
1	科大国创软件股份有限公司	457.92	1 年以内	457.92	集成商付款流程长，期后已经收回 260.86 万
2	新疆航天信息有限公司	299.00	1-2 年	149.00	财政资金拨付流程长，期后已经收回逾期款项

序号	公司名称	应收账款余额	账龄	逾期金额	逾期原因
3	北京太极信息系统技术有限公司	243.56	2 年以内	111.56	集成商付款流程长，期后已经收回 240 万
4	伊犁哈萨克自治州新华医院	125.82	1-2 年	105.82	受宏观环境影响，付款流程滞后，期后已经收回 72.91 万元
5	中安网脉（北京）技术股份有限公司	102.25	5 年以内	102.25	集成商付款流程长，期后已经收回 80.50 万元

4、2023 年 9 月 30 日

单位：万元

序号	公司名称	应收账款余额	账龄	逾期金额	逾期原因
1	山西云时代政务云技术有限公司	361.09	1 年以内	361.09	付款流程长
2	北京中船信息科技有限公司	195.77	1 年以内	195.77	付款流程长
3	中电信数智科技有限公司安徽分公司	202.29	1 年以内	95.36	集成商付款流程长，期后已经收回 21.40 万元
4	西藏高驰信息安全技术有限责任公司	76.46	1 年以内	76.46	集成商付款流程较长
5	伊犁哈萨克自治州新华医院	70.55	2-3 年	70.55	受宏观环境影响，付款流程滞后

（二）结合报告期末主要逾期款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度、负面新闻等情况，说明相关款项的可回收性，新疆航天信息有限公司等客户是否存在需要单项计提坏账的应收账款，相关款项的坏账准备计提是否充分

截至 2023 年 9 月 30 日，逾期金额前五名的客户情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	逾期金额	逾期金额占比	回款天数变化				期后回款	信用资质情况	负面新闻	经营情况及回款能力
				2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年				
1	山西云时代政务云技术有限公司	361.09	27.74%	114.48	N/A	N/A	N/A	-	综合评级 B，89 分	无	经核查，客户经营正常，不存在严重资金周转困难、重大经营不善的情形，未被列为失信被执行人，款项无法收回的风险较小
2	北京中船信息科技有限公司	195.77	15.04%	123.03	N/A	N/A	N/A	-	综合评级 A，93 分	无	经核查，客户经营正常，不存在严重资金周转困难、重大经营不善的情形，未被列为失信被执行人，款项无法收回的风险较小
3	中电信数智科技有限公司安徽分公司	95.36	7.33%	216.79	187.45	N/A	N/A	21.40	综合评级 B，84 分	无	经核查，客户经营正常，不存在严重资金周转困难、重大经营不善的情形，未被列为失信被执行人，款项无法收回的风险较小
4	西藏高驰信息安全技术有限责任公司	76.46	5.87%	59.31	N/A	N/A	N/A	-	综合评级 B，88 分	无	经核查，客户经营正常，不存在严重资金周转困难、重大经营不善的情形，未被列为失信被执行人，款项无法收回的风险较小
5	伊犁哈萨克自治州新华医院	70.55	5.42%	N/A	N/A	183.06	N/A	-	综合评级 B，77 分	无	经核查，该客户为由伊犁哈萨克自治州卫生健康委员会举办的事业单位，客户经营正常，不存在严重资金周转困难、重大经营不善的情形，未被列为失信被执行人，款项无法收回的风险较小
合计		799.23	61.40%					21.40			

注 1：期后回款的统计截止日为 2023 年 11 月 30 日；注 2：逾期金额占比=该客户逾期金额/总逾期金额；
注 3：回款天数变化，按照各期应收账款周转天数统计，应收账款周转天数=360/（当期收入/应收账款平均账面余额）

信用资质信息来源于企查查-企业信用报告专业版；企查查在分析目标企业综合评级时，综合考虑了公司的信用记录、背景与历史、企业的科技创新能力、企业活力和企业经营状况等。根据企查查综合评估标准，其综合评级的含义如下：

等级	分数区间（分）	说明
A	90-100	经营状况佳，组织背景强，科技创新能力强，发展前景好，无失信等异常状况。
B	70-89	运营良好，发展趋势好。各项综合实力稳步发展，信用记录良好。
C	60-69	企业状态处于行业平均水平，综合实力一般。
D	40-59	企业状态低于行业平均水平，盈利能力弱，无良好发展趋势。
E	<40	企业经营状态非常差，有不良信用记录，不宜往来。

由上表可知，截至 2023 年 9 月末，公司前五名逾期客户信用评级主要处于 A-B 区间，客户信用资质较好，根据历史合作情况，上述客户未发生过实际坏账损失。

报告期内，发行人存在一定应收账款逾期情形。应收账款逾期主要与下游客户性质及下游行业性质有关。具体原因包括：（1）公司的客户主要为国有企业等，相关付款审批流程较长，付款周期长；（2）部分项目的项目资金来源于财政资金，财政资金的拨款情况受政府统一调配。

截至 2023 年 11 月末，报告期各期末发行人应收账款逾期客户期后回款比例分别为 93.82%、92.75%、72.96%和 5.81%，新疆航天信息有限公司等客户的货款在陆续收回，且逾期款项处于持续回款中，回款率随时间由近及远而递增，相关款项可回收性较高、回款风险相对较小。

于 2022 年末，应收新疆航天信息有限公司 249.00 万元，其中 149.00 万元已于 2023 年收回；于 2023 年 9 月末，应收新疆航天信息有限公司 227.22 万元，款项尚未收回，其中 77.22 万元为 2023 年确认收入形成，均处于正常回款周期。通过公开渠道查询，新疆航天信息有限公司综合评级较好，经营状况良好，相关款项不存在无法回收的风险，无需单项计提减值。

综上，截至 2023 年 9 月末，公司不存在需要单项计提坏账的应收账款，相关款项的坏账准备计提充分。

（三）说明各期末信用期内、信用期外应收账款的最新回款情况

截至 2023 年 11 月 30 日，各期末信用期内、信用期外应收账款的最新回款情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款	4,008.88	75.54%	2,392.04	63.17%	2,794.18	69.83%	1,592.54	81.67%
信用期外应收账款	1,297.74	24.46%	1,394.74	36.83%	1,207.18	30.17%	357.46	18.33%
应收账款余额合计	5,306.62	100.00%	3,786.78	100.00%	4,001.36	100.00%	1,950.01	100.00%
信用期内应收账款-回款	274.74	6.85%	1,245.59	52.07%	2,177.84	77.94%	1,558.33	97.85%
信用期外应收账款-回款	75.33	5.81%	1,017.58	72.96%	1,119.60	92.75%	335.37	93.82%
回款合计	350.07	6.60%	2,263.17	59.77%	3,297.44	82.41%	1,893.70	97.11%

注：回款金额占比为回款金额占对应应收账款比例

截至 2023 年 11 月末，报告期各期末发行人应收账款逾期客户期后回款比例分别为 93.82%、92.75%、72.96%和 5.81%，信用期内的期后回款比例分别为 97.85%、77.94%、52.07%和 6.85%，客户的货款在陆续收回，且逾期款项处于持续回款中，回款率随时间由近及远而递增，相关款项可回收性较高、回款风险相对较小。

三、详细说明公司按预期信用损失特征计提坏账准备比例的具体测算方法及过程，是否符合《企业会计准则》的规定。结合主要客户情况、期后回款情况、应收账款周转率及与可比公司比较情况，说明发行人账龄 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，各期坏账准备计提是否充分

（一）详细说明公司按预期信用损失特征计提坏账准备比例的具体测算方法及过程，是否符合《企业会计准则》的规定

财政部于 2017 年 3 月 31 日分别发布了《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》（财会[2017]7 号）、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》（财会[2017]8 号）、《企业会计准则第 24 号—套期会计》（财会[2017]9 号），于 2017 年 5 月 2 日发布了《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》（财会[2017]14 号）（上述准则统称“新金融工具准则”）。发行人执行上述新金融工具准则，对应收款项按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。发行人参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个

存续期预期信用损失率计算预期信用损失。根据历史经验判断，“账龄”是应收账款组合的重要信用风险特征，发行人使用账龄构造信用风险矩阵，以账龄为依据划分应收账款组合。相同账龄的客户具有类似预期损失率。

发行人通过对历史期间 5 年以上账龄的应收账款进行分析，估计账龄长于 5 年的款项基本无法收回，坏账损失率为 100%，因此将账龄为 5 年以上的应收账款坏账损失率设定为 100%。发行人综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备。

发行人以应收账款账龄明细表为基础，剔除单项计提减值准备的项目，计算出 2020 年至 2022 年年平均迁徙率，历史损失率、预期损失率。具体计算过程如下：

1、应收账款迁徙率计算结果如下：

项目	2021-2022	2020-2021	2019-2020	平均值
1 年以内	36.60%	37.20%	3.43%	25.74%
1 至 2 年	21.86%	80.93%	73.51%	58.76%
2 至 3 年	35.34%	52.83%	0.00%	29.39%
3 至 4 年	49.65%	N/A	0.00%	24.83%
4 至 5 年	N/A	N/A	N/A	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：因公司主营业务收入具有较明显的季节性，所以此处以完整年度计算迁徙率，下同

注 2：因剔除单项计提减值准备项目后，无从 4-5 年迁徙至 5 年以上的项目，参考同行业比例和预期损失情况，数值定为 80%

2、应收账款预期损失率计算结果如下：

项目	历史平均损失率
1 年以内	0.88%
1 至 2 年	3.43%
2 至 3 年	5.84%
3 至 4 年	19.86%
4 至 5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

3、经前瞻性信息调整后的预期信用损失率如下：

目前的宏观经济增速放缓将对应收账款回收情况产生一定的负面影响。为了在历史损失率经验数据基础上反映当前预期，企业基于以往经验和判断，预计 5 年以下账龄的预期平均损失率很可能比历史损失率提高，同时参考同行业上市公司情况，确定公司预期信用损失率如下：

项目	预期信用损失率
1 年以内	3.00%
1 至 2 年	10.00%
2 至 3 年	30.00%
3 至 4 年	50.00%
4 至 5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

综上，公司按预期信用损失特征计提坏账准备比例的测算方法及过程符合《企业会计准则》的规定。

（二）结合主要客户情况、期后回款情况、应收账款周转率及与可比公司比较情况，说明发行人账龄 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，各期坏账准备计提是否充分

报告期内，公司主要客户情况及其期后回款情况参见本回复之“问题 8”之“一、说明与报告期各期主要客户的销售内容、毛利率情况、结算方式、信用政策及具体执行、期末应收账款的金额及账龄、应收账款逾期金额及占比、客户未及时付款原因、期后回款情况，说明对客户应收账款催收具体措施及执行情况”。

报告期内，公司应收账款周转率以及同行业公司比较情况如下所示：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科创信息	0.69	2.06	2.29	2.22
山大地纬	1.85	2.84	3.71	2.52
天亿马	0.63	1.97	3.18	3.07
新点软件	0.99	2.24	2.83	3.06
平均值	1.04	2.28	3.00	2.72
商信政通	1.49	3.60	3.62	3.98

数据来源：wind

报告期内，公司应收账款周转率与同行业上市公司相近，不存在重大差异。

部分年度公司应收账款周转率优于同行业上市公司，主要系公司收入规模相对较小，部分大型项目预收货款金额较高所致。

对于按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，公司与同行业上市公司应收账款坏账计提政策对比如下：

账龄	新点软件	天亿马	科创信息	山大地纬	平均	本公司
1 年以内	5%	5%	5%	3%	4.50%	3%
1-2 年	10%	10%	10%	10%	10.00%	10%
2-3 年	20%	30%	20%	30%	25.00%	30%
3-4 年	50%	50%	50%	50%	50.00%	50%
4-5 年	80%	80%	80%	80%	80.00%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100.00%	100%

公司应收账款账龄为一年以内的坏账计提比例与同行业公司山大地纬一致，均为 3%，略低于新点软件、天亿马和科创信息的计提比例 5%。

报告期内，公司销售部根据客户的规模、信誉、财务状况、经营状况等指标对客户进行信用评估，并对项目进展情况进行持续跟踪，密切关注已授信客户的经营状况与履约能力，财务部对客户付款与欠款情况进行持续跟踪和监控。若发现客户已超过或即将超过信用额度或未按合同约定回款时，销售部采取催收货款等措施控制应收账款回收风险。同时，公司承接项目的终端客户以政府机关为主，集成商以国企和央企的子公司为主，各地政府部门和集成商信用良好，应收账款无法收回的风险较低。此外，公司应收账款周转率略好于同行业上市公司，应收账款收回相对更加及时。

综上，公司根据客户历史回款情况，以及对客户的信用评估，同时结合同行业上市公司情况，选定应收账款账龄在一年以内的坏账计提比例为 3%，该比例与同行业上市公司没有重大差异。各期坏账准备计提充分。

四、比照同行业公司坏账计提比例平均水平测算对发行人报告期内净利润、扣非归母净利润的影响

若应收账款账龄在 1 年以内的坏账比例为 5%，对公司利润的影响如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日

项目	2023年9月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收账款余额-1 年以内 (A)	4,555.58	2,577.40	3,234.27	1,760.48
公司计提比例 (B)	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
坏账准备余额 ① =A×B	136.67	77.32	97.03	52.81
同行业公司计提比例 (C)	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
坏账准备余额 ② =A×C	227.78	128.87	161.71	88.02
对利润总额的影响 (①-②)	-91.11	-51.55	-64.69	-35.21
当期净利润	506.83	4,417.81	4,248.24	1,836.42
影响占当期净利润的比例	-17.98%	-1.17%	-1.52%	-1.92%
当期扣除非经常性损益的净利润	235.37	3,226.31	3,571.35	1,696.44
影响占扣除非经常性损益后的净利润的比例	-38.71%	-1.60%	-1.81%	-2.08%

经测算，改变坏账计提比例对当期利润总额的影响金额分别为减少 35.21 万元、64.69 万元、51.55 万元和 91.11 万元，占当期净利润的比例分别为-1.92%、-1.52%、-1.17%和-17.98%，占当期扣除非经常性损益后的净利润的比例分别为-2.08%、-1.81%、-1.60%和-38.71%。对 2020-2022 年度利润总额不存在重大影响，对 2023 年 1-9 月利润总额影响较大，主要系公司收入呈现季节性特征，前三季度利润总额较少，导致相对其他年度影响较大。公司不存在通过调整坏账计提比例增加公司利润的情况。

五、结合销售情况、信用政策、结算方式、会计核算方法等，说明营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额差异较大、变动趋势不一致的原因及合理性。说明预收款政策在报告期内是否存在较大变化

（一）结合销售情况、信用政策、结算方式、会计核算方法等，说明营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额差异较大、变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司营业收入、净利润变动和经营活动现金流量净额对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入	6,792.81	13,999.39	10,768.28	7,765.16
净利润	506.83	4,417.81	4,248.24	1,836.42
经营活动现金流量净额	-1,748.53	1,596.97	1,288.65	4,514.01

2020 年至 2022 年，随着公司经营规模的不断扩大，营业收入和净利润均不断增长，而经营活动现金流量净额呈现先下降后上升的变化趋势，主要系预收货款等经营性应付项目变动影响，2020 年公司承接多个大型项目，根据合同约定，在合同签署后收取一定比例的货款，因此预收货款金额较大。报告期内，公司主要客户的信用政策参见本回复之“问题 8”之“一、说明与报告期各期主要客户的销售内容、毛利率情况、结算方式、信用政策及具体执行、期末应收账款的金额及账龄、应收账款逾期金额及占比、客户未及时付款原因、期后回款情况，说明对客户应收账款催收具体措施及执行情况”。报告期内，公司信用政策和结算方式不存在重大变化。

报告期内，公司净利润和经营活动现金流量净额的情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	506.83	4,417.81	4,248.24	1,836.42
加：资产减值准备	8.59	32.23	-0.62	-14.47
信用减值损失	114.98	-45.29	104.43	55.36
固定资产折旧、油气资产折旧、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	83.20	112.79	93.70	59.47
使用权资产折旧	114.92	130.62	119.61	-
长期待摊费用摊销	2.18	-	-	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	0.55	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	10.40	15.73	13.17	9.46
投资损失（收益以“-”号填列）	-206.05	-332.98	-155.13	-37.76
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-49.69	85.06	-124.81	-45.24
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-10.50	-21.93	57.45	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	154.33	877.75	-682.68	-804.35
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-2,331.27	887.69	-1,528.12	-2,916.33
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-510.99	-5,072.33	-1,032.57	6,263.60

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
号填列)				
其他	364.52	509.27	176.00	107.85
经营活动产生的现金流量净额	-1,748.53	1,596.97	1,288.65	4,514.01

2020 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 4,514.01 万元，大于当年净利润 1,836.42 万元，主要系预收货款增加所致，2020 年末公司合同负债金额为 4,524.84 万元，其中账龄在一年以内的金额为 4,471.69 万元，占总金额的比例为 98.83%。

2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 1,288.65 万元，小于当年净利润 4,248.24 万元，主要原因包括：（1）部分大型项目于四季度验收，项目尾款当年尚未收回，2021 年末应收账款净额较期初增加 1,931.78 万元，经营性应收项目整体增加 1,528.12 万元；（2）2021 年度支付各项税费较 2020 年增加 1,972.44 万元，期末应交税费余额较期初减少 950.57 万元，经营性应付项目整体减少 1,032.57 万元；（3）2021 年度员工人数有所增加，支付给职工的现金有所增加。综合以上因素，2021 年度经营活动产生的现金流量净额小于净利润。

2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 1,596.97 万元，小于当年净利润 4,417.81 万元，主要系部分大型项目陆续完工验收，期末合同负债较期初减少 4,766.79 万元，经营性应付项目整体减少 5,072.33 万元，而相关项目货款已于以前年度收到。

2023 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-1,748.53 万元，小于当年净利润 506.83 万元，主要系公司项目涉及的集成商和终端客户以下半年支付货款居多，前三季度货款收回相对较少。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
销售商品、提供劳务收到的现金	5,158.58	10,915.73	9,258.15	10,023.65
收到的税费返还	208.50	451.08	1,261.13	186.14
收到其他与经营活动有关的现金	171.03	1,121.90	770.16	353.83
经营活动现金流入小计	5,538.10	12,488.71	11,289.45	10,563.62

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
购买商品、接受劳务支付的现金	2,215.69	3,704.96	2,534.40	2,386.65
支付给职工以及为职工支付的现金	3,879.08	4,690.81	3,862.69	2,374.49
支付的各项税费	495.61	1,489.78	2,682.49	710.05
支付其他与经营活动有关的现金	696.25	1,006.19	921.23	578.42
经营活动现金流出小计	7,286.63	10,891.74	10,000.80	6,049.61
经营活动产生的现金流量净额	-1,748.53	1,596.97	1,288.65	4,514.01

由上表可知，2021 年，经营活动现金流量净额较 2020 年减少 3,225.36 万元，下降 71.45%，主要原因包括：（1）随着公司经营规模不断扩大，2021 年公司员工人数不断增加，支付员工薪酬等较 2020 年增加 1,488.20 万元，上涨 62.67%；（2）随着公司营业收入不断增加，以及部分增值税在 2020 年末计提并于 2021 年支付，2021 年支付税费金额较 2020 年增加 1,972.44 万元，上涨 277.79%；（3）2020 年预收项目款较多，当期销售商品、提供劳务收到的现金较高。

2022 年，经营活动现金流量净额较 2021 年增加 308.32 万元，上涨 23.93%，主要系 2022 年公司营业收入不断上涨，2022 年销售商品、提供劳务收到的现金较 2021 年增加 1,657.58 万元。

2023 年 1-9 月，经营活动现金流量净额为-1,748.53 万元，主要系政府部门等客户一般在下半年支付货款较多，前三季度货款收回较少，而公司日常经营支出基本维持稳定，因此经营活动现金流量为负。

综上，2020 年至 2022 年，公司营业收入和净利润逐年增长，但经营性应收项目、经营性应付项目等受经营特点、回款期限、项目执行进度等因素影响，净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大。报告期内，营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额差异较大、变动趋势不一致具有合理性。

（二）说明预收款政策在报告期内是否存在较大变化

报告期各期末，公司合同负债金额与对应合同总额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
合同负债	264.49	722.07	5,488.86	4,524.84
对应合同总额	744.56	1,768.74	11,006.75	12,467.72

项目	2023年9月 30日	2022年12月 31日	2021年12月 31日	2020年12月 31日
占比	35.52%	40.82%	49.87%	36.29%

报告期内，公司合同负债金额分别为 4,524.84 万元、5,488.86 万元、722.07 万元和 264.49 万元，占对应合同总金额的比例分别为 36.29%、49.87%、40.82%和 35.52%，各期末占比相对稳定，公司与客户约定的预收款条款未发生重大改变，合同负债对应的合同均可以在正常周期内完成收入确认。公司预收款逐年减少，主要系以前年度在执行的大型项目陆续在 2022 年上半年完工并验收，以及受宏观环境影响，2023 年公司承接的项目以中小型为主，合同金额相对偏低，预收货款金额有所减少。

报告期各期末，公司合同负债涉及的主要项目、预收比例、项目进度、结转情况如下：

截至 2023 年 9 月 30 日，公司合同负债中包含的主要项目如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	项目进度	截至2023年9月末 预收金额	截至2023年9月末 预收比例	期后确认收入时间
浪潮软件集团有限公司	浪潮软件安徽省退役厅项目	302.94	105.04	执行中	121.18	40.00%	尚未确认收入
中国人民政治协商会议广东省广州市委员会办公厅	广州市政协2023年项目	28.80	24.45	执行中	25.92	90.00%	尚未确认收入
中电万维信息技术有限责任公司	中电万维全疆资源普查填报管理系统项目	80.96	21.49	执行中	24.29	30.00%	尚未确认收入
合肥城市云数据中心股份有限公司	合肥城市云数据2023年经信厅电子公文项目	45.60	19.36	执行中	31.92	70.00%	尚未确认收入
新疆维吾尔自治区市场监督管理局	新疆维吾尔自治区市场监督管理局公文平台软件升级服务项目	18.35	15.56	执行中	16.52	90.00%	2023年10月确认收入

注：期后确认收入时间为截至 2023 年 11 月 30 日

截至 2022 年 12 月 31 日，公司合同负债中包含的主要项目如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	项目进度	截至2022年末 预收金额	截至2022年末 预收比例	期后确认收入时间

客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	项目进度	截至2022年末预收金额	截至2022年末预收比例	期后确认收入时间
山西云时代技术有限公司	山西云时代（山西政协项目）	601.82	170.33	执行中	180.55	30.00%	2023年6月确认收入
客户G	项目G	119.20	109.53	执行中	119.20	100.00%	2023年5月确认收入
北京辰安科技股份有限公司	安徽省应急厅	192.00	108.68	执行中	115.20	60.00%	2023年6月确认收入
联通数字科技有限公司安徽省分公司	联通数字科技有限公司安徽省应急厅	208.00	30.05	执行中	37.47	18.00%	2023年6月确认收入
兴唐通信科技有限公司	兴唐通信科技有限公司（新疆机要局项目）	63.30	28.01	执行中	31.65	50.00%	2023年3月确认收入

截至 2021 年 12 月 31 日，公司合同负债中包含的主要项目如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	项目进度	截至2021年末预收金额	截至2021年末预收比例	期后确认收入时间
客户A	项目A	3,100.00	2,194.69	执行中	2,480.00	80.00%	2022年5月确认收入
航天网安技术（深圳）有限公司	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	2,990.00	2,047.02	执行中	2,391.00	79.97%	2022年4月确认收入
中国东盟信息港股份有限公司	中国-东盟信息港股份有限公司（广西党委项目）	2,596.45	508.55	执行中	570.74	21.98%	2022 年 12 月 确 认 收 入
山西云时代政务云技术有限公司	山西云时代（山西政协项目）	601.82	170.33	执行中	180.55	30.00%	2023年6月确认收入
科大国创云网科技有限公司	科大国创云网（合肥市城乡建设局等项目）	155.90	117.27	执行中	132.52	85.00%	2022年2月确认收入

截至 2020 年 12 月 31 日，公司合同负债中包含的主要项目如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	项目进度	截至2020年末预收金额	截至2020年末预收比例	期后确认收入时间
航天网安技术（深圳）有限公司	航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目）	2,990.00	989.61	执行中	1,196.00	40.00%	2022年4月确认收入
北京太极信息系统技术有限公司	北京太极信息系统技术有限公司（新疆机要局项目）	2,000.00	707.96	执行中	800.00	40.00%	2021年6月确认收入

客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	项目进度	截至2020年末预收金额	截至2020年末预收比例	期后确认收入时间
客户A	项目A	3,100.00	690.27	执行中	780.00	25.16%	2022年5月确认收入
中软信息服务有限公司	中软信息服务有限公司(安徽省政协项目)	972.00	374.18	执行中	486.00	50.00%	2021年10月确认收入
讯飞智元信息科技有限公司	讯飞智元信息科技有限公司(安徽省农科院项目)	393.40	348.14	执行中	393.40	100.00%	2021年10月确认收入

综上，报告期各期末，合同负债主要项目的预收款比例相对稳定，不同项目之间由于项目实施内容、实施周期以及集成商等存在差异，因此各个项目预收款的比例会存在一定的差异。从整体来看，预收款政策在报告期内没有较大变化。

六、结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排等，分析说明报告期内经营净现金流下降对发行人持续经营能力的影响，公司资金情况能否满足开展业务需求

1、资金状况

报告期各期末，公司营运资金情况如下：

单位：万元

项目	2023年9月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
流动资产（A）	18,961.88	21,283.87	21,120.76	16,918.73
其中货币资金	12,077.12	15,873.67	14,108.56	11,186.89
流动负债（B）	2,491.73	3,485.50	8,225.74	9,820.06
营运资金（A-B）	16,470.14	17,798.38	12,895.03	7,098.67
流动比率（A/B）	7.61	6.11	2.57	1.72

报告期各期末，公司营运资金分别为 7,098.67 万元、12,895.03 万元、17,798.38 万元和 16,470.14 万元。2020 年至 2022 年，公司营运资金呈现持续增加的趋势，2023 年 9 月末营运资金与 2022 年末基本持平，公司营运资金充足，不存在因营运资金运用而导致的重大流动性紧张。

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.72、2.57、6.11 和 7.61，呈现逐年增长的趋势，公司资产的变现能力较强，短期偿债能力较好，不存在对持续经营能力有重大不利影响的情况。

2、营运资金需求

出于对营运资金的谨慎性考虑，在不考虑募集资金投资项目和配套资金的情况下，选取 2022 年为基期，以 2022 年营业收入较 2021 年增长率 30.01%和公司预计 2023 年营业收入增长率-0.36%为参考，预计 2024 年营业收入增长率为 10%，对公司 2023 年及 2024 年连续两年的营运情况进行预测，估算未来的营运资金需求，按销售百分比法以当年营业收入增长率确认其资产、负债变动比例。具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2022 年各科目占 营业收入比例	2022 年	2023 年	2024 年
营业收入	100.00%	13,999.39	13,948.31	15,343.14
货币资金	113.39%	15,873.67	15,815.75	17,397.33
应收账款	25.41%	3,556.71	3,543.73	3,898.11
应收票据	3.67%	513.83	511.95	563.15
应收款项融资	0.30%	42.06	41.91	46.10
合同资产	0.88%	122.76	122.31	134.54
预付款项	0.47%	66.24	65.99	72.59
其他应收款	0.39%	53.92	53.72	59.09
存货	7.35%	1,029.53	1,025.77	1,128.35
经营性流动资产合计	151.85%	21,258.70	21,181.14	23,299.25
应付账款	5.83%	816.15	813.17	894.49
合同负债	5.16%	722.07	719.43	791.38
应付票据	0.60%	83.93	83.62	91.99
应交税费	1.46%	204.77	204.02	224.43
其他应付款	0.46%	64.02	63.79	70.16
应付职工薪酬	6.91%	967.31	963.78	1,060.16
经营性流动负债合计	20.42%	2,858.25	2,847.82	3,132.60
营运资金	131.44%	18,400.46	18,333.32	20,166.65
各年度营运资金需求			-67.14	1,833.33

注 1：以上测算不构成公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断

注 2：营运资金=经营性流动资产-经营性流动负债

注 3：各年度营运资金需求=本年营运资金-上年营运资金

经测算，未来 2023 年和 2024 年新增营运资金需求分别为-67.14 万元和 1,833.33

万元，2020 年至 2022 年公司经营活动产生的现金流量净额分别为 4,514.01 万元、1,288.65 万元和 1,596.97 万元，高于测算的新增营运资金的平均需求量。随着公司经营规模的不断扩大和业务领域的扩张，公司销售收入能够保持相对稳定的增长，同时公司加强应收账款管理，销售回款情况良好，不存在大额逾期欠款情况，因此未来经营活动产生的现金流量能够满足公司日常经营需求。

3、筹资能力、回款安排

筹资能力方面，公司可通过债权筹资和股权融资两种渠道进行。在债权筹资方面，公司资信状况良好，资产充足，并且与各商业银行建立了长期、稳定的合作关系，近年来公司未进行债权融资且未出现过违约情况，公司能够从银行获取一定规模的授信额度。在股权融资方面，公司已于 2022 年在全国股转系统挂牌交易，公司可根据资金需求情况，进行定向增资筹措资金，同时积极推进在北交所公开发行股票，拓展股权融资渠道，使公司股权具备更好的流通融资价值，进一步优化公司的资本结构及债务结构。公司融资渠道畅通，授信额度较充裕，筹资能力较强，不存在因筹资融资能力受限而导致的重大流动性紧张。

报告期各期末，公司应收账款周转率分别为 3.98、3.62、3.60 和 1.49，应收账款管理水平较高，资产流动性较好。公司重要客户主要为国有企业或央企子公司、国内上市公司、电信运营商等，例如中软信息服务有限公司、科大国创软件股份有限公司等，这些客户资信状况良好，与公司保持稳定合作关系，按合同约定陆续回款，不存在大规模逾期或者拒绝支付货款的情况，不存在因客户处于重大经营困难而造成坏账损失的情形。同时公司内部不断加强应收账款管理，财务部门每个月会根据项目完成情况，制定月度回款计划，提交公司管理层，由管理层统一调度，销售人员进行催收，以保证货款及时收回。

综上所述，报告期内，公司经营活动现金流量净额下降主要受不同项目预收货款时间存在波动的影响，公司客户回款状况较好。公司目前经营稳定，财务状况良好，货币资金储备较为充沛，具备足够的抗风险能力，流动性风险整体可控，不存在影响公司持续经营能力的情形。公司资金情况能够满足开展业务需求。

七、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司收入成本明细表和应收账款余额表，查看报告期各期主要客户的销售收入和毛利率情况，并获取查阅公司主要客户的销售合同，查看其中对于付款条件的约定，并判断主要客户是否逾期，以及相关款项是否可回收；

2、获取公司期后银行存款明细账等，查看应收账款期后回款情况；

3、与公司财务负责人沟通，了解公司应收账款的催收措施以及执行情况等；

4、根据销售合同的付款约定，判断应收账款的逾期情况，对于逾期金额较大的主要客户，通过公开渠道（如企查查等）查询客户的资信情况、负面新闻等，并对相关客户进行实地走访，了解交易情况和付款情况等，了解其经营情况以及是否存在经营困难、无法支付货款的情况等；

5、与公司销售人员、财务负责人等沟通，了解主要客户逾期未支付货款的原因；计算主要客户的回款天数变化；

6、获取公司预期信用损失率计算表，判断相关计算过程是否符合《企业会计准则》的要求；

7、通过公开渠道获取可比公司的应收账款周转率等，分析公司应收账款一年以内的坏账比例低于同行业公司的合理性，判断坏账计提是否充分；

8、比照同行业上市公司坏账计提比例，测算对公司净利润和扣除非经常性损益后的净利润的影响；

9、获取公司财务报表，分析营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额差异较大、变动趋势不一致的原因；

10、获取公司合同负债余额表和销售合同，分析预收款政策是否发生重大变化；

11、获取公司财务报表，分析营运资金情况，模拟公司未来营运资金需求，与财务总监沟通，了解公司筹资渠道，分析经营净现金流下降对发行人持续经营能力的影响，公司资金情况能否满足开展业务需求。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、公司对应收账款催收措施得当，执行情况良好；
- 2、信用期外的标准与合同约定相符。报告期各期末的信用期外相关款项具有可回收性，新疆航天信息有限公司等客户不存在需要单项计提坏账的情况，相关款项的坏账准备计提充分；各期末应收账款期后回款情况良好；
- 3、公司按预期信用损失特征计提坏账准备比例的测算方法及过程符合《企业会计准则》的规定。发行人账龄 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司平均水平具有合理性，各期坏账准备计提充分；
- 4、比照同行业公司坏账计提比例测算坏账准备金额，对发行人报告期内净利润、扣非归母净利润影响较小；
- 5、营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额差异较大、变动趋势不一致具有合理性；预收款政策在报告期内不存在较大变化；
- 6、报告期内经营净现金流下降对发行人持续经营能力的不存在重大不利影响，公司资金情况能满足开展业务需求。

问题 9. 其他财务问题

（1）财务内控不规范情况。根据保荐工作报告，报告期各期，发行人第三方回款金额占营业收入的比例分别为 5.80%、5.01%、2.44%和 20.92%，主要为政府机构、财政部门或国库支付中心付款以及集团内指定公司付款。请发行人：①对照《适用指引第 1 号》1-21 关于第三方回款的具体要求，说明各期第三方回款占营业收入的比例、涉及客户类型分布、客户数量、付款次数，第三方回款的原因及真实性，各类情形是否具有必要性和合理性，是否存在虚构交易或调节账龄情形，第三方回款的改进措施期后实施情况。②请发行人说明报告期内是否存在转贷、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款、销售和采购内控制度执行缺陷、代他人记账等其他财务内控不规范情况情形，如存在，请补充说明具体情况，是否符合相关规则要求，相关财务内控不规范情形是否已整改，并说明针对性的内控措施是否已建立并有效执行，并视情况进行风险提示。

(2) 政府补助核算是否合规。根据申请文件，报告期内，公司收到各类政府补助的金额分别为 320.19 万元、1,900.33 万元、1,300.56 万元和 77.79 万元，其中计入其他收益的政府补助分别为 299.98 万元、1,849.98 万元、1,027.70 万元和 67.79 万元，主要为增值税即征即退退税款、中国声谷专项补贴。请发行人：①结合政府补助文件内容，逐项说明报告期内收到的政府补助计入当期损益或计入递延收益的依据，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。说明政府补助划分为经常性损益、非经常性损益的情况，是否符合相关规定。②说明享受增值税税收的范围，软件产品销售的发票开具方式，是否符合增值税即征即退的相关规定，享受的税收优惠与发行人相关销售收入的勾稽关系，相关差异的原因。③说明发行人是否对政府补助存在重大依赖，政府补助是否具有可持续性，分析并披露政府补助对发行人经营业绩的影响，量化完善相关风险揭示和重大事项提示。

(3) 关于存货成本归集准确性及减值准备计提充分性。请发行人：①分析说明报告期各期末在产品的成本构成变动情况及原因。②说明各期末在产品对应的主要项目情况，包括签订时间、开工时间、已实施时间、合同约定的完工时间、项目预算、已发生成本、成本构成、预计转入营业成本时点，并说明是否存在延迟结转存货成本的情形。③说明是否存在先开工后签约的情形，如是，说明存货中已签合同和未签合同对应的金额及占比。④是否存在未按照合同约定时间开展工作、验收、结算等情形，结合相关合同或项目、可变现净值、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明报告期存货跌价准备计提的充分性；是否存在其他合同预计亏损导致应计提存货跌价准备的情形；是否存在长期未验收或已有验收单据但未确认收入的项目。⑤相关成本纳入在产品核算的原因，相关成本摊销期限、是否不超过一年或一个营业周期，关于合同履行成本相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(4) 股份支付相关核算及披露是否准确合规。根据申请文件，报告期内，股份支付费用分别为 107.85 万元、176.00 万元、509.27 万元和 120.16 万元，主要为公司实施股权激励计划，按服务年限分期确认股份支付费用。2020 年 11 月，公司定向发行 120 万股，由罗红艳、熊芳君、朱雪姣、何曙霞、王晨洁认购，股票发行价格为 10 元 / 每股。其中，王晨洁为王晨琰姐姐，王晨琰为公司实际控制人许建兵配偶，担任公司销售内勤。2021 年 11 月，股份公司增资引进投资者，由合

肥新经济出资 1,999.9958 万元认购，增资价格为 29.2793 元/每 1 元注册资本。

请发行人：①说明公司实施股权激励计划各期确认股份支付费用的具体依据、计算过程，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。②说明 2020 年 11 月股票定向发行是否涉及股份支付，如是，请补充说明相关依据、计算过程，说明相关信息披露是否准确；如否，请说明是否符合《企业会计准则》的相关规定。③说明股权激励实施过程是否合规，存在的程序瑕疵是否已完成整改，是否符合相关监管要求。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、核查范围、核查过程、核查结果及结论。

【回复】

一、财务内控不规范情况。

（一）对照《适用指引第 1 号》1-21 关于第三方回款的具体要求，说明各期第三方回款占营业收入的比例、涉及客户类型分布、客户数量、付款次数，第三方回款的原因及真实性，各类情形是否具有必要性和合理性，是否存在虚构交易或调节账龄情形，第三方回款的改进措施期后实施情况。

1、各期第三方回款金额及占比情况

发行人已经在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“7.其他披露事项”中补充披露第三方回款情况，如下所示：

“

报告期内，公司第三方回款情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
政府机构、财政部门或国库支付中心付款	63.81	162.22	445.05	373.62
集团内指定公司付款	458.04	179.62	94.64	76.76
合计	521.84	341.84	539.69	450.38
营业收入	6,792.81	13,999.39	10,768.28	7,765.16
占比	7.68%	2.44%	5.01%	5.80%

报告期内，公司第三方回款金额分别为 450.38 万元、539.69 万元、341.84 万元和 521.84 万元，占当期营业收入比例分别为 5.80%、5.01%、2.44%和 7.68%。公司终端客户主要为政府机关，项目回款最终来源于各级政府财政部门或国库支付中心，回款方式主要为银行转账。公司第三方回款主要集中在政务行业，公司与政府部门（项目实际使用方）签署合同，而基于政府部门资金主要来自于当地财政或者国库，相关的合同款项由当地财政或者国库相关机构支付。公司个别企业集团客户，出于内部管理或内部结算等原因，存在由集团内指定公司代为支付的情况。

”

2、涉及客户类型分布、客户数量、付款次数的具体情况如下：

2023 年 1-9 月						
客户类型	主要客户	代付原因	客户数量	付款次数	代付金额	占营业收入比例（%）
政府部门及事业单位	蚌埠市淮上区委督查考核办公室、中共东至县委办公室等	政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款	8	11	63.81	0.94
企业	中国联通、中国电信以及中国移动的各市、区分公司等	客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	13	30	458.04	6.74
合计			21	41	521.84	7.68
2022 年						
客户类型	主要客户	代付原因	客户数量	付款次数	代付金额	占营业收入比例
政府部门及事业单位	南通市政协、咸宁市政协等	政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款	17	32	162.22	1.16
企业	中国电信集团系统集成有限责任公司安徽分公司、中国移动通讯集团安徽有限公司淮南分公司等	客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	10	12	179.62	1.28
合计			27	44	341.84	2.44

2021 年						
客户类型	主要客户	代付原因	客户数量	付款次数	代付金额	占营业收入比例
政府部门及事业单位	苏州市政协、安庆市政协、马鞍山市人民政府办公室等	政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款	19	26	445.05	4.13
企业	中国联通以及中国电信的各市、区分公司等	客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	11	12	94.64	0.88
合计			30	38	539.69	5.01
2020 年						
客户类型	主要客户	代付原因	客户数量	付款次数	代付金额	占营业收入比例
政府部门及事业单位	海门市政协、滁州市政协、蚌埠市政协等	政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款	19	30	373.62	4.81
企业	中国电信股份有限公司铜陵分公司、安徽省交通控股集团有限公司养护管理中心等	客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	8	10	76.76	0.99
合计			27	40	450.38	5.80

报告期内，除财政统一付款外，企业所属集团第三方回款占主营业务收入的比例分别为 0.99%、0.88%、1.28%和 6.74%，占比相对较低。

3、第三方回款的原因及真实性，各类情形是否具有必要性和合理性，是否存在虚构交易或调节账龄情形

（1）获取并查阅第三方回款中相关销售合同、销售订单等原始材料，结合合同中约定的结算条款，核查第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

（2）通过网络检索方式查阅同行业可比公司招股说明书，了解公司第三方回款情况与可比公司是否一致；结合公司业务模式特点分析第三方回款的商业合理性；

（3）根据报告期内的第三方回款统计明细表，获取并查阅各主体、各年度与

第三方回款相关的原始凭证，包括销售合同、发票、验收单、银行回单等，核查金额的准确性和交易的真实性；

（4）获取发行人报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注发行人是否存在期后将款项退还给客户的情形，核查发行人是否存在调节账龄的情形。

报告期内，公司第三方回款的具体情形及产生原因如下：①因国内财政支付体系的特殊性，公司的部分政府客户存在由其直属机构、上级政府、当地其他政府部门代付情形；②客户根据内部管理需要和支付的便捷性，由同一集团内的公司或其他关联方代付项目款项。

上述第三方回款情况占营业收入比例较小，产生原因符合商业惯例，均具有真实的交易背景，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

4、第三方回款的改进措施期后实施情况

针对报告期内第三方回款的问题，为规范和减少第三方回款，发行人已建立一系列内控制度进行管控，具体包括：①合同签订时即与客户明确结算方式，要求客户提供主要结算账户信息并进行备案；②业务执行过程中确因特殊原因需要委托第三方代付货款的，需要事先取得公司同意，并向公司出具签章版委托付款书；③财务部门按月统计第三方回款情况，并每月与销售部核对第三方回款情况，核实回款的准确性并严格控制第三方回款比例。

报告期各期，公司不断落实整改第三方回款情况，与部分主要客户友好协商，逐步改善了第三方回款情况。报告期各期第三方回款占营业收入的比例分别为5.80%、5.01%、2.44%和7.68%，总体占比呈下降趋势，公司第三方回款整改情况较好。

（二）请发行人说明报告期内是否存在转贷、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款、销售和采购内控制度执行缺陷、代他人记账等其他财务内控不规范情况情形，如存在，请补充说明具体情况，是否符合相关规则要求，相关财务内控不规范情形是否已整改，并说明针对性的内控措施是否已建立并有效执行，并视情况进行风险提示。

报告期内发行人不存在转贷、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款、

销售和采购内控制度执行缺陷情形；报告期内，发行人存在代他人记账情形和第三方回款情形；报告期内，发行人未发生《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》规定的其他财务及内控不规范的情形；发行人已于招股说明书相应章节就报告期内存在的财务内控不规范情况进行了风险提示。详细情况如下：

1、公司代他人记账情形及整改情况

报告期内，发行人存在为合肥市绩溪商会代为记账情形。发行人实际控制人许建兵担任合肥市绩溪商会会长，在商会成立初期由发行人为商会代为记账，系过渡性安排。

代他人记账不符合财务独立性的要求，发行人已采取措施予以整改和规范。合肥市绩溪商会目前已聘请专门的代理记账公司，由单独的代理记账公司为其记账，保证财务核算的独立性，发行人已将商会财务簿记资料移交代理记账公司专职人员进行管理。发行人已完善《财务管理制度》，规范财务独立性相关内控，保证财务人员独立、财务管理系统独立、银行账户及纳税独立，相关内控措施已建立并有效执行。

2、报告期内，发行人是否存在其他财务内控不规范的情形

发行人参考《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中“5—8 财务内控不规范”规定的财务不规范事项进行了核查，如下表所示：

序号	财务内控不规范情形	是否存在
1	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否
2	频繁通过关联方或第三方收付款项,金额较大且缺乏商业合理性	否
3	出借公司账户为他人收付款项	否
4	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	否
5	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	否
6	存在账外账	否
7	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	否

3、其他情形

(1) 公司已经补充完善清徐县教育局项目相关设备验收单及设备验收附件。

后续，公司将完善货物销售业务的收入确认单据相关要求，按照规定落实货物验收清单等。

（2）公司已经根据要求补充完善入库验收人员签字。对于项目实施中涉及第三方硬件或软件，公司后续根据《采购管理办法》要求，落实完善第三方产品的入库验收人员签字。

综上，除前述代他人记账情形、部分单据缺少签字等情形外，发行人报告期内未发生其他财务及内控不规范的情形，并且相关不规范情形已经整改。

4、风险提示

上述风险发行人于招股说明书-“第三节 风险因素”之“四、内部控制风险”补充披露如下：

“（二）内部控制风险

公司已针对防范财务舞弊、避免资金占用、违规担保、确保财务独立性等重大事项制定了相关内部控制制度，并采取了额外的必要措施防范上述内控违规事项发生。若公司有关内部控制制度不能有效地贯彻落实或相关措施未能生效，将对公司生产经营活动及规范管理构成不利影响。

报告期内，发行人存在代他人记账等财务内控不规范情形，截至本招股说明书签署日，发行人已经规范完毕，且相关内控制度完善并得到有效执行。但若在未来经营过程中财务内控制度不能得到有效执行，可能会导致使发行人利益受损或受到有关部门处罚的风险，进而损害发行人其他股东的利益。”

二、政府补助核算是否合规。

（一）结合政府补助文件内容，逐项说明报告期内收到的政府补助计入当期损益或计入递延收益的依据，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。说明政府补助划分为经常性损益、非经常性损益的情况，是否符合相关规定。

1、结合政府补助文件内容，逐项说明报告期内收到的政府补助计入当期损益或计入递延收益的依据，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司计入当期损益的政府补助金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
其他收益-政府补助	307.67	1,027.70	1,849.98	299.98
营业外收入-政府补助	10.00	272.86	50.35	20.21
合计	317.67	1,300.56	1,900.33	320.19

报告期内，公司获得的政府补助均计入当期损益，具体如下：

单位：万元

内容	金额	依据	主要内容	类型	是否存在用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的情况
2023 年 1-9 月					
增值税即征即退退税款	208.50	《关于软件产品增值税政策的通知》(财税〔2011〕100 号)	公司销售自行开发生产的软件产品，按法定税率（13%）征收增值税，对实际税负超过 3%的部分实行即征即退。	与收益相关	否
中国声谷专项补贴	76.90	关于印发支持中国声谷创新发展若干政策和中国声谷创新发展三年行动计划（2021—2023 年）的通知，皖政办秘〔2021〕71 号	支持企业技术创新——支持企业研发产品产业化，对企业人工智能类及信息技术应用创新类研发产品产业化项目，按照实际完成项目投资总额的 30%给予补助，单个项目最高 500 万元。	与收益相关	否
新三板挂牌奖补	10.00	安徽省财政厅关于印发《省级财政支持多层次资本市场发展奖补办法》的通知，皖经财〔2022〕1192 号	对在“新三板”基础层挂牌的企业，省财政一次性奖补 10 万元。	与收益相关	否
首次认定大数据企业奖补	10.00	关于印发《关于兑现省级大数据企业奖补政策实施细则》的通知	依据《合肥市人民政府关于实施“保主体、增主体、强主体”行动的意见》第 10 条第 3 款：对首次认定的省级大数据企业，给予 10 万元的一次性奖补。对奖补范围内的企业，每家给予 10 万元一次性资金奖补，奖补资金由本级与企业注册地县、区、开发区按 3：1 承担。	与收益相关	否
稳岗补贴	7.28	《国务院办公厅关于优化调整稳就业政策措施全力促发展惠民生的通知》（国办发〔2023〕11 号）	参保企业上年度未裁员或裁员率不高于上年度全国城镇调查失业率控制目标，30 人（含）以下的参保企业裁员率不高于参保职工总数 20%的，可申请失业保险	与收益相关	否

内容	金额	依据	主要内容	类型	是否存在用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的情况
			稳岗返还。中小微企业按不超过企业及其职工上年度实际缴纳失业保险费的60%返还，大型企业按不超过30%返还。		
研发经费补贴	5.00	关于印发《合肥高新区建设世界领先科技园区若干政策措施》的通知	第20-3条：加强知识产权示范引领。对当年获得中国专利金奖、银奖、优秀奖及安徽省专利金奖、银奖、优秀奖的，分别奖励100万元、30万元、15万元及10万元、8万元、5万元。	与收益相关	否
小计	317.67				
2022年度					
中国声谷专项补贴	15.00	关于印发支持中国声谷创新发展若干政策和中国声谷创新发展三年行动计划（2021—2023年）的通知皖政办秘〔2021〕71号	支持企业技术创新——支持企业开展信息技术应用创新，对进入国家目录的创新产品和省级目录的创新产品，分别给予100万元、20万元奖励	与收益相关	否
	75.00		支持企业做大做强——鼓励企业做大做强，企业年软件业务收入首次达到1000万元、2000万元、5000万元、1亿元企业，分别一次性奖励20万元、50万元、100万元、300万元。	与收益相关	否
	15.60		对省内研制和省内示范应用企业，分别按首版次软件售价分档计算，售价1000万元（含）以下的按其售价15%给予奖补。 （138.7*0.15=20.8万元）	与收益相关	否
	181.68		支持企业技术创新——支持企业研发产品产业化，对企业人工智能类及信息技术应用创新类研发产品产业化项目，按照实际完成项目投资总额的30%给予补助，单个项目最高500万元。	与收益相关	否
	195.00		支持企业技术创新——支持企业研发产品产业化，对企业人工智能类及信息技术应用创新类研发产品产	与收益相关	否

内容	金额	依据	主要内容	类型	是否存在用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的情况
			业化项目，按照实际完成项目投资总额的 30%给予补助，单个项目最高 500 万元。		
增值税即征即退退税款	311.89	《关于软件产品增值税政策的通知》(财税〔2011〕100 号)	公司销售自行开发生产的软件产品，按法定税率（13%）征收增值税，对实际税负超过 3%的部分实行即征即退。	与收益相关	否
上市办税收返还	139.19	《合肥高新区关于推进企业股改上市的若干意见》-合高管〔2021〕97 号	税收增量返还奖励：对进入上市实质性运作程序的优质企业，自获取证监会安徽监管局辅导备案文件当年起，比上年度对区贡献增量部分，全额奖励给企业核心管理团队。	与收益相关	否
拟上市企业补贴	120.00	安徽省财政厅《关于组织申报 2021 年度企业直接融资奖励》的通知皖财金[2021]1235 号	鼓励各地对 2021 年在境内证券交易所公开市场后发上市的企业给予奖补，省财政在各地奖励基础上再给予 400 万元奖补，其中：改制完成并在安徽省证监局首次辅导备案的拟上市企业补贴 120 万元。	与收益相关	否
财税贡献补贴	105.84	《合肥高新区建设世界一流高科技园区若干政策措施》合高管[2020]62 号	对当年实际缴纳税收超 300 万元，且对区贡献增长 30%以上的瞪羚企业，按照对区贡献增量部分 50%予以奖励，每家年度最高奖励不超过 200 万元。	与收益相关	否
研发经费补贴	100.75	《合肥高新区建设世界一流高科技园区若干政策措施》合高管[2020]62 号、关于开展 2021 年合肥市高质量发展政策知识产权部分兑现补助申请有关事项的通知合知〔2022〕8 号	对当年评定的瞪羚培育企业、瞪羚企业，当年研发费用（加计扣除前）超过 500 万元以上的，较上年度增长部分的 30%给予补贴，每家最高不超过 100 万元。 区级奖励：对单位或个人 2022 年度上半年获得授权的国内发明专利每件 8000 元奖励；市级奖励：对单位或个人 2022 年上半年获得授权的国内发明专利每件 0.15 万元奖励。	与收益相关	否
首版次配套奖励	13.87	《合肥高新区建设世界一流高科技园区若干政策措施》合高管	经省级认定的首台（套）重大技术装备、首批次新材料、首版次软件，对研制和	与收益相关	否

内容	金额	依据	主要内容	类型	是否存在用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的情况
		[2020]62 号	使用单位，分别按照首台（套）、首批次、首版次售价的 10%给予补助，在省市政策奖励基础上，累计金额最高不超过 500 万元。		
各类保险补贴	11.61	关于印发《2021 年合肥市推动经济高质量发展若干政策实施细则（科技创新政策）》的通知合科〔2021〕97 号 《合肥高新区建设世界一流高科技园区若干政策措施》合高管[2020]62 号	政策第 2 条-7：科技保险补贴：对高新技术企业投保的产品研发责任保险等，按实际保费的 30%给予补贴。 政策第 3 条-5：成果转化与技术合同交易奖励：支持企业吸纳技术就地转化，单项成果成功交易并实际支付 100 万元以上的，按实际支付金额的 15%给予最高 150 万元奖励。 第 19 条金融支持（5）企业投保科技保险补贴。对国家高新技术企业投保以下科技保险的，按企业实际支出保费的 40%补贴。	与收益相关	否
稳岗补贴	13.07	《关于做好失业保险稳岗位提技能防失业工作的通知》（人社部发〔2022〕23 号）	参保企业上年度未裁员或裁员率不高于上年度全国城镇调查失业率控制目标，30 人（含）以下的参保企业裁员率不高于参保职工总数 20%的，可以申请失业保险稳岗返还。	与收益相关	否
合创券	1.59	《合肥高新区建设世界一流高科技园区若干政策措施》合高管[2020]62 号	鼓励培育企业领用“合创券”高企专用券购买审计和科技服务，通过国家高企认定的，年度最高兑现金额 2.8 万元	与收益相关	否
核酸检测补贴	0.47	《合肥高新区全力抗疫助企纾困若干政策》合高管办(2022)28 号	鼓励企业通过区内检验检测机构为员工免费开展核酸检测，对双方实际成交价不高于政府指导价且总价不低于 2 万元的，按核酸检测费用的 20%给予企业一次性补助，最高 10 万元。	与收益相关	否
小计	1,300.56				
2021 年度					
增值税即征即退退税款	1,261.13	《关于软件产品增值税政策的通知》(财税	公司销售自行开发生产的软件产品，按法定税率	与收益相关	否

内容	金额	依据	主要内容	类型	是否存在用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的情况
		(2011) 100 号)	(13%) 征收增值税, 对实际税负超过 3% 的部分实行即征即退。		
中国声谷专项补贴	373.20	《安徽省人民政府关于印发支持中国声谷建设若干政策的通知》(皖政〔2017〕119 号) 支持中国声谷建设若干政策实施细则	支持企业技术创新——支持企业研发产品产业化, 对企业人工智能类及信息技术应用创新类研发产品产业化项目, 按照实际完成投资总额 30% 给予补助, 单个项目最高 500 万元。	与收益相关	否
	60.56	关于印发支持中国声谷创新发展若干政策和中国声谷创新发展三年行动计划(2021—2023 年) 的通知皖政办秘〔2021〕71 号	支持企业技术创新——支持企业研发产品产业化, 对企业人工智能类及信息技术应用创新类研发产品产业化项目, 按照实际完成投资总额 30% 给予补助, 单个项目最高 500 万元。	与收益相关	否
	25.00		软件业务收入首次达到 5000 万台阶奖励: 支持企业做大做强——鼓励企业做大规模, 企业年软件业务收入首次达到 1000 万元、2000 万元、5000 万元、1 亿元企业, 分别一次性奖励 20 万元、50 万元、100 万元、300 万元。	与收益相关	否
	5.20		对省内研制和省内示范应用企业, 分别按首版次软件售价分档计算, 售价 1000 万元(含) 以下的按其售价 15% 给予奖补。	与收益相关	否
	5.00		进入省级信创产品目录: 支持企业技术创新——支持企业开展信息技术应用创新, 对进入国家目录的创新产品和省级目录的创新产品, 分别给予 100 万元、20 万元奖励。	与收益相关	否
研发经费补贴	103.49	《关于下达 2020 年省支持科技创新有关政策奖补项目的通知》关于印发合肥高新区建设世界领先科技园区若干政策措施的通知合高管〔2022〕39	鼓励企业加大研发投入, 对当年评定的瞪羚培育企业、瞪羚企业, 当年研发费用(加计扣除前) 超过 500 万元以上的, 较上年度增长部分的 30% 给予补贴, 每家最高不超过 100 万元。	与收益相关	否

内容	金额	依据	主要内容	类型	是否存在用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的情况
		号			
融资奖励	24.00	安徽省财政厅关于印发《安徽省促进企业直接融资省级财政奖励实施办法》的通知财金[2019]126号	企业直接融资省级财政奖励-首次挂牌融资奖励，对成功在全国中小企业股份转让系统（“新三板”）挂牌融资的企业，省财政按首次股权融资额的1%给予奖励。	与收益相关	否
财税贡献补贴	11.55	《合肥高新区建设世界一流高科技园区若干政策措施》合高管[2020]62号	鼓励高成长企业发展。对当年实际缴纳税收超300万元，且对区贡献增长30%以上的瞪羚企业，按照对区贡献增量部分50%予以奖励，每家年度最高奖励不超过200万元。	与收益相关	否
高新技术企业补贴	10.00	《合肥市人民政府关于印发<合肥市培育新动能促进产业转型升级推动经济高质量发展若干政策实施细则>的通知》（合政办〔2020〕6号）	实施细则第41条：对首次认定的国家级高新技术企业，给予10万元一次奖补。	与收益相关	否
房租补贴	9.00	《关于印发合肥高新区建设世界一流高科技园区若干政策措施的通知》（合高管〔2020〕62号）	经区级备案的科技企业加速器，对其处于成长期的科技型企业，租用加速器生产研发办公用房的，若年度缴纳税收不低于400元/m ² ，按实际租用面积（不超过1000m ² ）及实际发生的房租费用，给予其不超过10元/m ² /月补贴，补贴期限不超过3年。	与收益相关	否
其他	12.19	——	——	与收益相关	否
小计	1,900.33				
2020年度					
增值税即征即退退税款	186.14	《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）	公司销售自行开发生产的软件产品，按法定税率（13%）征收增值税，对实际税负超过3%的部分实行即征即退	与收益相关	否
商信政通协商民主智库	53.49	《安徽省人民政府关于印发支持中国声谷	支持企业技术创新—支持企业研发产品产业化，对企	与收益相关	否

内容	金额	依据	主要内容	类型	是否存在用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的情况
大数据平台		建设若干政策的通知》（皖政〔2017〕119号）支持中国声谷建设若干政策实施细则	业人工智能类及信息技术应用创新类研发产品产业化项目，按照实际完成项目投资总额的30%给予补助，单个项目最高500万元。		
稳岗补贴	35.93	省人社厅、财政厅《关于进一步做好新型冠状病毒感染肺炎疫情防控期间援企稳岗工作的通知》皖人社明电〔2020〕22号	上年度依法参加失业保险并缴费，裁员率低于5.5%（参加失业保险职工人数30人以下的放宽至20%），非严重违法失信受联合惩戒企业或“僵尸企业”，上年度未受环保行政处罚的企业，按照企业及其职工上年度实际缴纳失业保险费的50%返还资金。	与收益相关	否
财税贡献补贴	21.42	《合肥高新区建设世界一流高科技园区若干政策措施》合高管〔2020〕62号	鼓励高成长企业发展。对当年实际缴纳税收超300万元，且对区贡献增长30%以上的瞪羚企业，按照对区贡献增量部分50%予以奖励，每家年度最高奖励不超过200万元。	与收益相关	否
房租补贴	12.00	《关于印发合肥高新区建设世界一流高科技园区若干政策措施的通知》（合高管〔2020〕62号）	经区级备案的科技企业加速器，对其处于成长期的科技型企业，租用加速器生产研发办公用房的，若年度缴纳税收不低于400元/m²，按实际租用面积（不超过1000m²）及实际发生的房租费用，给予其不超过10元/m²/月补贴，补贴期限不超过3年。	与收益相关	否
其他	11.21	——	——	与收益相关	否
小计	320.19				

报告期内，公司的政府补助均为与收益相关的政府补助，各项政府补助计入当期损益或递延收益的划分依据及标准具体为：收到与收益相关的政府补助，如相关补助文件未要求进行验收，则用于补偿本公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益；用于补偿本公司已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益；如相关补

助文件要求进行验收，则在收到款项时计入递延收益，并在相关项目实施完成且通过验收时将已收到的政府补助自递延收益结转计入当期损益。

2、说明政府补助划分为经常性损益、非经常性损益的情况，是否符合相关规定。

报告期内，公司政府补助列入经常性损益、非经常性损益的情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年	2021 年	2020 年
计入损益的政府补助	317.67	1,300.56	1,900.33	320.19
其中：非经常性损益	109.18	988.67	639.20	134.05
经常性损益（增值税即征即退）	208.50	311.89	1,261.13	186.14

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》第三条“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”的规定，发行人销售自行开发生产的软件产品并享受软件产品增值税退税，具有可持续性，与企业日常经营活动相关，也不会影响财务报表使用人对发行人经营业绩和盈利能力做出正确判断，因此将取得的增值税即征即退列为经常性损益，除此之外的政府补助均列为非经常性损益符合相关规定。

（二）说明享受增值税税收的范围，软件产品销售的发票开具方式，是否符合增值税即征即退的相关规定，享受的税收优惠与发行人相关销售收入的勾稽关系，相关差异的原因。

1、说明享受增值税税收的范围，软件产品销售的发票开具方式，是否符合增值税即征即退的相关规定

报告期内，政府补助-增值税即征即退、收到税费返还情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
政府补助-增值税即征即退	208.50	311.89	1,261.13	186.14
收到的税费返还	208.50	311.89	1,261.13	186.14

根据《国务院关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策

的通知》(国发〔2011〕4号)和财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》(财税〔2011〕100号)的规定,公司销售自行开发生产的软件产品,按法定税率(13%)征收增值税,对实际税负超过3%的部分实行即征即退。

公司向主管税务机关提交符合退税条件的软件产品的备案材料,销售相应软件产品并开具发票,在缴纳增值税后向主管税务机关提交退税申请。主管税务机关核查申请材料核定应退税额,并书面通知公司,公司根据实际收到的退税金额确认软件产品增值税退税。

报告期内,公司政府补助-增值税即征即退、收到税费返变动较大,主要系申报增值税退税到主管税务机关审批后实际退回存在时间差,公司各期实际收到的增值税退税额与各期申报的增值税退税金额之间存在时间性差异。2021年度增值税即征即退与2020年度增值税即征即退差异较大主要系2021年度收到2020年度增值税应退税额同比2020年度收到2019年度较多所致。

2、享受的税收优惠与发行人相关销售收入的勾稽关系,相关差异的原因

报告期内,公司申请的增值税退税额金额与软件销售收入金额勾稽情况如下:

单位:万元

项目	公式	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
当期软件销售收入	A	1,143.23	8,327.43	6,681.55	3,940.75
加:销售开票与收入确认时间性差异	B	309.33	-5,834.96	-338.71	5,721.11
加:其他	C			-	-
软件产品即征即退销售额(增值税纳税申报表)	$D=A+B+C$	1,452.56	2,492.47	6,342.83	9,661.86
即征即退项目的销项税额(增值税纳税申报表)	$E=D*13\%$	188.83	324.02	824.57	1,256.04
即征即退项目的进项税额(增值税纳税申报表)	F	0.44	0.3	0.60	1.10
即征即退软件产品应纳税额	$G=E-F$	188.39	323.72	823.96	1,254.95
即征即退应退税额	$H=G-D*3\%$	144.81	248.95	633.68	965.09
应退税额占即征即退销售额的比例	$I=H/D$	9.97%	9.99%	9.99%	9.99%
实际收到退税金额		208.50	311.89	1,261.13	186.14
其中:收本年度退税款		74.49	114.93	439.55	140.68

增值税应退金额=即征即退销售额×（软件产品增值税税率-3%）。2019 年 4 月 1 日后适用增值税税率为 13%。报告期内，公司申报的增值税退税额占即征即退销售额的比例分别为 9.99%、9.99%、9.99%以及 9.97%，与各期适用的退税率（软件产品增值税税率-3%）基本一致，申报的增值税退税额与即征即退销售额相匹配。

综上所述，应交税费、政府补助-增值税即征即退、支付税费及税费返还变动比例与执行的税收及优惠政策、企业的经营特点及实际业务情况相匹配，具有合理性，支付的各项税费、增值税即征即退与财务报表科目的勾稽关系匹配。

（三）说明发行人是否对政府补助存在重大依赖，政府补助是否具有可持续性，分析并披露政府补助对发行人经营业绩的影响，量化完善相关风险揭示和重大事项提示。

1、说明发行人是否对政府补助存在重大依赖

报告期内，公司主要业绩数据与政府补助情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	6,792.81	13,999.39	10,768.28	7,765.16
利润总额	446.65	5,084.24	4,855.58	2,064.14
增值税即征即退	208.50	311.89	1,261.13	186.14
中国声谷专项补贴	76.90	482.28	468.96	53.49
其他政府补助	32.27	506.39	170.24	80.56
政府补助小计	317.67	1,300.56	1,900.33	320.19
政府补助金额占利润总额比例	71.12%	25.58%	39.14%	15.51%
其他政府补助占利润总额比例	7.23%	9.96%	3.51%	3.90%
扣除政府补助后的利润总额	128.97	3,783.69	2,955.25	1,743.95

报告期内，公司营业收入分别为 7,765.16 万元、10,768.28 万元、13,999.39 万元和 6,792.81 万元，利润总额分别为 2,064.14 万元、4,855.58 万元、5,084.24 万元和 446.65 万元，2020 年至 2022 年呈现稳定增长趋势，不包含增值税即征即退的政府补助金额分别为 134.05 万元、639.20 万元、988.67 万元和 109.17 万元，占利润总额的比例分别为 6.49%、13.16%、19.45%和 24.44%，占比相对较高，扣除不含增值税即征即退的政府补助后的利润总额分别为 1,930.09 万元、4,216.38 万元、4,095.57 万元和 337.48 万元，公司仍然可以保持较好的利润水平。

综上，政府补助对公司业绩存在一定的影响，但是对持续盈利能力无重大影响，随着公司经营规模扩大，公司业绩对政府补助的依赖有所降低。

2、政府补助是否具有可持续性，分析并披露政府补助对发行人经营业绩的影响，量化完善相关风险揭示和重大事项提示。

报告期内，公司收到的政府补助，主要包括软件行业增值税即征即退、中国声谷专项补贴、上市补助款、研发经费补贴、高新企业及其他相关奖励、软件保险补偿及各类人才补助等，其中软件行业增值税即征即退款与软件收入规模相关，由于申报增值税退税到主管税务部门审批后实际退回存在时间差，公司实际收到的增值税退税额与申报的增值税退税金额之间存在时间性差异。中国声谷专项补贴等与公司研发成果及研发投入相关，其他财政资助及奖励与公司经营发展情况等紧密相关。

尽管公司技术研发能力强，每年研发投入较多，且营业收入呈稳定增长趋势，但未来研发进度及结果、经营情况等具有一定的不确定性，导致相关政府补助具有一定的不确定性。但是，国家历来高度重视软件行业的发展，将软件行业列为国家战略性新兴产业，陆续颁布了一系列法律法规和支持政策，在软件行业的研发投入、税收优惠、知识产权和人才建设等方面出台了全面的扶持政策，为软件行业发展建立了良好的政策环境，预计行业支持政策在短期内不会发生重大变化，在政策的支持以及研发规模继续增加的前提下，公司未来将持续根据相关政策积极向政府提出申请，仍有较大可能继续获得各项政府补助。

综上，公司所收到的政府补助具有一定的可持续性，但可能受政府政策变化对经营业绩带来一定影响。

发行人已经在招股说明书之“重大事项提示”和“第三节 风险因素”中补充披露如下：

“（三）政府补助波动的风险

报告期内，公司收到各类政府补助金额分别为 320.19 万元、1,900.33 万元、1,300.56 万元和 317.67 万元，占当期利润总额的比例分别为 15.51%、39.14%、25.58%和 71.12%，占比相对较高。其中公司收到增值税即征即退款的金额分别为 186.14 万元、1,261.13 万元、311.89 万元和 208.50 万元，软件行业增值税即征

即退款与软件收入规模相关，相关款项具有一定的可持续性。

报告期内，公司收到的不包括增值税即征即退的政府补助金额分别为 134.05 万元、639.19 万元、988.66 万元和 109.18 万元，政府补助金额较大，主要为中国声谷专项补贴、研发经费补贴等，若未来地方政府对公司的扶持政策出现变化，公司获得的政府补助金额存在波动的风险，将影响公司当期的净利润水平。

”

三、关于存货成本归集准确性及减值准备计提充分性。

（一）分析说明报告期各期末在产品的成本构成变动情况及原因。

报告期各期末在产品的成本构成及变动情况如下：

单位：万元、%

成本构成	2023 年 9 月 30 日			2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日	
	余额	占比	变动幅度	余额	占比	变动幅度	余额	占比	变动幅度	余额	占比
外购产品及服务	218.09	24.98	-3.75	226.58	22.08	-70.26	761.83	40.04	18.55	642.65	52.55
员工薪酬	503.65	57.68	-27.75	697.12	67.93	-20.77	879.87	46.24	101.09	437.56	35.78
其他费用	151.40	17.34	47.62	102.56	9.99	-60.70	260.95	13.72	82.90	142.67	11.67
合计	873.15	100.00	-14.92	1,026.26	100.00	-46.06	1,902.65	100.00	55.59	1,222.88	100.00

报告期内，公司在产品成本主要包括外购产品及服务、员工薪酬和其他费用。

1、外购产品及服务

报告期内，在产品成本中外购产品及服务的余额分别为 642.65 万元、761.83 万元、226.58 万元和 218.09 万元，占在产品成本的比例分别为 52.55%、40.04%、22.08%和 24.98%。

报告期内，在产品成本中外购产品及服务主要包括外购服务器、交换机等硬件设备、外购软件及第三方技术服务，2020 年末和 2021 年末金额和占比较高，2022 年末和 2023 年 9 月末金额和占比较低，主要受报告期各期末项目结构的影响。2020 年末和 2021 年末金额和占比较高，主要系期末在实施的数智一体化平台项目根据项目需求采购较多外购软硬件及技术服务。

报告期内，在产品成本中外购产品及服务余额各期变动幅度分别为 18.55%、

70.26%和 3.75%,2021 年末和 2022 年末变动幅度较大。2021 年末外购产品及服务余额较 2020 年末增长 18.55%,主要系 2021 年末临近期末货物销售项目较 2020 年末增加;2022 年末外购产品及服务余额较 2021 年末下降 70.26%,主要系随着外购产品及服务占比较高的数智一体化平台项目在本期验收,期末在实施项目中外购产品及服务余额大幅降低。

2、员工薪酬

员工薪酬主要包括员工工资、社保、公积金以及福利费等,报告期内,在产品成本中员工薪酬余额分别为 437.56 万元、879.87 万元、697.12 万元和 503.65 万元,占在产品成本的比例分别为 35.78%、46.24%、67.93%和 57.68%,各期金额和占比变动呈现波动趋势,主要系受到实施项目特点、项目交付周期、业务规模和外购产品及服务金额的影响。

3、其他费用

其他费用主要包括差旅费、交通费、住宿费等,报告期内,在产品成本中其他费用余额分别为 142.67 万元、260.95 万元、102.56 万元和 151.40 万元,占在产品成本的比例分别为 11.67%、13.72%、9.99%和 17.34%。2021 年末其他费用余额较高,主要系期末在实施项目中较多项目实施地位于安徽省外,如新疆、广西等地,员工差旅费金额较高。

(二)说明各期末在产品对应的主要项目情况,包括签订时间、开工时间、已实施时间、合同约定的完工时间、项目预算、已发生成本、成本构成、预计转入营业成本时点,并说明是否存在延迟结转存货成本的情形。

1、说明各期末在产品对应的主要项目情况,包括签订时间、开工时间、已实施时间、合同约定的完工时间、项目预算、已发生成本、成本构成、预计转入营业成本时点

(1) 2023 年 9 月 30 日在产品对应的主要项目情况

单位：万元

序号	项目名称	客户	合同金额	签订时间	开工时间	已实施时间（天）	合同约定的完工时间	项目预算	已发生成本	成本构成			预计转入营业成本时点
										外购产品及服务	员工薪酬	其他费用	
1	河北省政协 2023 年信息化升级项目	联通雄安产业互联网有限公司	333.70	2023/12/11	2022/6/20	467.00	合同生效后 15 天内完成集成服务内容交付，完成交付 3 日内通知甲方人员验收确认。	162.50	124.16	8.76	86.14	29.26	实施中
2	新疆一体化工作平台项目	——	——	合同尚未签订	2023/1/3	270.00	合同尚未签订	150.00	118.03	-	79.46	38.56	实施中
3	新疆联博嘉盛（和田地区洛浦县职业技术学校）项目	新疆联博嘉盛信息科技有限公司	110.22	2023/4/27	2023/4/28	155.00	收到合同预付款五个工作日内将合同货物按甲方要求送至甲方要求地点。	91.00	90.71	88.67	2.03	-	实施中
4	中电万维全疆资源普查填报管理系统	中电万维信息技术有限公司	80.96	2023/8/15	2023/5/10	143.00	合同签订后一个月内存完成系统的安装部署及调试工作。	55.00	54.14	-	47.31	6.83	实施中
5	浪潮软件安徽省退役厅项目	浪潮软件集团有限公司	302.94	2023/4/12	2023/2/15	227.00	2023 年 3 月 25 日前，完成系统需求分析和设计；2023 年 4 月 30 日前，完成系统的开发和测试；2023 年 5 月 30 日前，完成系统初步验收，进入为期	101.80	37.17	19.76	17.41	-	实施中

序号	项目名称	客户	合同金额	签订时间	开工时间	已实施时间（天）	合同约定的完工时间	项目预算	已发生成本	成本构成			预计转入营业成本时点
										外购产品及服务	员工薪酬	其他费用	
							_2 个月的试运行期；2023 年 8 月 20 日前，完成系统最终验收。						

（2）2022 年 12 月 31 日在产品对应的主要项目情况

单位：万元

序号	项目名称	客户	合同金额	签订时间	开工时间	已实施时间（天）	合同约定的完工时间	项目预算	已发生成本	成本构成			预计转入营业成本时点
										外购产品及服务	员工薪酬	其他费用	
1	山西云时代（山西政协项目）	山西云时代政务云技术有限公司	601.82	2021/6/3	2019/10/10	1178.00	（1）交货期限：12 月；（2）本项目拟从启动到培训上线，为期一个月；（3）系统整体试运行 15 天后，乙方确认系统具备正常运行条件，向甲方提出书面的终验申请。	200.00	180.96	17.86	120.11	42.99	2023 年 6 月
2	安徽省审计厅（存储设备、安全设备、分析室设备采购）	北京中船信息科技有限公司	225.04	2022/12/13	2022/12/6	25.00	合同未约定具体完工时间。	185.00	130.00	130.00	-	-	2023 年 3 月

序号	项目名称	客户	合同金额	签订时间	开工时间	已实施时间(天)	合同约定的完工时间	项目预算	已发生成本	成本构成			预计转入营业成本时点
										外购产品及服务	员工薪酬	其他费用	
3	项目 G	客户 G	119.20	2022/4/22	2022/3/12	294.00	项目 G	95.00	68.98	-	50.86	18.12	2023年 5 月
4	联通数字科技有限公司安徽省应急厅	联通数字科技有限公司安徽省分公司	208.00	2022/8/29	2022/6/2	212.00	本项目要求功能上线时限为 2022 年 11 月 30 日前完成开发部署,具备试运行条件;试运行 3 个月结束后甲方负责组织验收工作。	135.00	67.23	-	66.94	0.29	2023年 6 月
5	北京辰安科技(安徽省应急厅)	北京辰安科技股份有限公司	192.00	2022/6/1	2022/5/2	243.00	分为开发期与维护期,其中开发期为合同生效之日起 360 日。	130.00	62.81	-	62.59	0.22	2023年 6 月

(3) 2021 年 12 月 31 日在产品对应的主要项目情况

单位: 万元

序号	项目名称	客户	合同金额	签订时间	开工时间	已实施时间(天)	合同约定的完工时间	项目预算	已发生成本	成本构成			预计转入营业成本时点
										外购产品及服务	员工薪酬	其他费用	
1	中国-东盟信息港股份有限公司(广西党委项目)	中国-东盟信息港股份有限公司	2,952.15	2021/6/1	2020/6/28	551.00	2021年6月底前完成上线试运行,所有系统须在2021年11月底前上线试运行,完成产品初步验收。2022年5月前,	800.00	472.41	250.44	154.43	67.53	2022年 12 月

序号	项目名称	客户	合同金额	签订时间	开工时间	已实施时间(天)	合同约定的完工时间	项目预算	已发生成本	成本构成			预计转入营业成本时点
										外购产品及服务	员工薪酬	其他费用	
							通过各项专业测试和安全测评,完成最终验收(最终时间要求以甲方最新要求为准)。						
2	中软信息服务有限公司(安徽省审计厅项目)	中软信息服务有限公司	573.40	2021/12/20	2021/7/29	155.00	合同未约定。	330.00	283.27	263.17	19.30	0.80	2022年7月
3	项目 A	客户 A	3,100.00	2020/12/14	2020/9/16	471.00	合同未约定。	417.00	257.90	0.87	175.30	81.73	2022年5月
4	航天网安技术(深圳)有限公司(新疆机要局项目)	航天网安技术(深圳)有限公司	2,990.00	2020/12/1	2020/10/21	550.00	交货时间:合同签订后30个工作日,具体时间和批次按照甲方通知。按照甲方要求的时间、在甲方指定地点进行本合同所供产品的安装调试。验收时间无明确约定。	550.00	236.53	42.45	160.62	33.45	2022年4月
5	山西云时代(山西政协项目)	山西云时代政务云技术有限公司	601.82	2021/6/3	2019/10/10	813.00	(1)交货期限:12月; (2)本项目拟从启动到培训上线,为期一个月; (3)系统整体试运行15天后,乙方确认系统具备正常运行条件,向甲方提出书面的终验申请。	200.00	145.43	17.86	93.94	33.63	2023年6月

(4) 2020 年 12 月 31 日在产品对应的主要项目情况

单位：万元

序号	项目名称	客户	合同金额	签订时间	开工时间	已实施时间(天)	合同约定的完工时间	项目预算	已发生成本	成本构成			预计转入营业成本时点
										外购产品及服务	员工薪酬	其他费用	
1	新疆航天信息有限公司（新疆党委办公厅项目）	新疆航天信息有限公司	1,100.00	2020/11/30	2020/1/3	551.00	合同签订后 30 个工作日内，具体时间和批次按甲方通知；乙方应在 2020 年 10 月 25 日前配合甲方完成项目交付系统建设的深化设计和《项目实施方案》；甲方负责协调第三方产品资源对接，乙方应在 2020 年 12 月 6 日前完成项目交付系统的集成开发；乙方应在 2020 年 12 月 8 日前完成项目交付系统的上线部署运行；初验通过后应进行至少为期 3 个月的试运行。	350.00	248.22	194.69	43.64	9.89	2021 年 9 月
2	中软信息服务有限公司（安徽省政协项目）	中软信息服务有限公司	1,235.03	2020/9/30	2020/2/4	155.00	合同未约定。	300.00	204.76	159.24	41.47	4.04	2021 年 10 月
3	北京太极信息技术有限公司（新疆机要局项目）	北京太极信息技术有限公司	2,000.00	2020/12/15	2020/1/29	471.00	产品的交付：合同签订后 60 天内，甲方指定时间；货物到达交货地	320.00	148.25	75.47	47.58	25.20	2021 年 6 月

序号	项目名称	客户	合同金额	签订时间	开工时间	已实施时间(天)	合同约定的完工时间	项目预算	已发生成本	成本构成			预计转入营业成本时点
										外购产品及服务	员工薪酬	其他费用	
		公司					点后,乙方负责完成产品安装部署,由甲方按合同要求在 10 个工作日内对产品功能和性能测试,由双方签署产品签收单(或产品运行确认单)。						
4	安徽广播电视台项目	安徽广播电视台	189.00	2020/1/8	2020/1/3	436.00	卖方应于合同签字生效后开始计算的 60 日内将货物送到买方指定的地点,由买方进行验收。	120.00	109.90	83.50	26.24	0.15	2021 年 9 月
5	项目 B	客户 B	613.00	2020/5/22	2019/12/10	813.00	项目 B	150.00	82.49	10.62	42.28	29.58	2021 年 6 月

2、说明是否存在延迟结转存货成本的情形

截至本问询函回复日，公司 2020 年末和 2021 年末存货-合同履约成本项目已全部结转成本，2022 年末存货-合同履约成本项目已结转成本比例为 93.32%，剩余少量未交付项目主要系项目建设周期较长、客户需求变更等因素导致。

报告期内，公司 2021 年末和 2022 年末存货-合同履约成本存在部分库龄两年以上项目，具体见问题 9 之（四）“是否存在长期未验收或已有验收单据但未确认收入的项目”回复。长库龄项目系因客户预算变化、客户需求变更、上线稳定运行周期、发起验收流程周期等诸多客观因素的限制而导致项目实施周期较长形成，截至本问询函回复日，上述长库龄项目已全部结转成本。

报告期内，发行人建立了《实施项目管理制度》《成本与费用管理制度》《财务管理制度》《实施项目工时管理办法》等相关内部控制制度，对工时统计、成本核算等关键环节进行了严格的管理和控制。公司能够严格执行成本核算管理制度及相关的各项内部控制措施，公司的成本归集准确、完整，与各项目实际支出匹配，对应内控措施完整有效，不存在延迟结转存货成本的情形。

（三）说明是否存在先开工后签约的情形，如是，说明存货中已签合同和未签合同对应的金额及占比。

报告期内，公司存在先开工后签约的情形，主要原因是公司身处电子政务信息化领域，直接客户或终端用户以党政用户、事业单位为主，其内部审批流程通常涉及不同部门，合同审批程序较长；此外部分政府客户受政府重大需求或特殊事件影响，业务建设需求可能会早于相关财政预算审批、政府采购程序。公司根据客户的提前开工需求，未签订合同即进场开工，主要是为了保证项目完工进度，具有业务合理性。

党政用户、事业单位系公司战略性客户，具有长期合作价值，在判断签约确定性比较高且有相对应内控控制前提下，未签约的情况下进场实施项目，有利于公司未来市场的开拓以及维护客户关系，也可以抵消客户因预算、审批等流程时间较长的影响及时完成项目，提升公司项目交付效率。

为保证先开工后签约项目的风险可控，发行人在项目管理内控流程执行过程

中，项目中心需提交《项目提前立项申请表》，《项目提前立项申请表》包括项目名称、项目立项经费预算、立项原因及必要性、项目目标及预期收益分析、项目建设内容、时间安排、风险点及控制措施等信息，公司管理层对该未签约先进场实施项目进行风险评估，最后进行立项审批，且发行人在项目执行过程中，根据工作计划严格管控成本支出，定期跟进签约进展。

通过查阅公开信息披露资料，软件和信息技术服务行业上市公司普遍存在先开工后签约的情形，山大地纬（证券代码：688579.SH）、万达信息（证券代码：300168.SZ）、航天宏图（证券代码：688066.SH）、中科通达（证券代码：688038.SH）等上市公司均存在未签约先进场实施项目的情况，公司先开工后签约实施项目符合行业特征。

报告期各期末，存货—合同履约成本中已签合同和未签合同对应的金额及占比情况如下所示：

单位：万元、%

合同履约成本	2023年9月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
已签合同	301.62	34.54	893.00	87.02	1,853.77	97.27	1,111.20	90.87
未签合同	571.53	65.46	133.26	12.98	51.87	2.73	111.69	9.13
合计	873.15	100.00	1,026.26	100.00	1,902.65	100.00	1,222.88	100.00

（四）是否存在未按照合同约定时间开展工作、验收、结算等情形，结合相关合同或项目、可变现净值、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明报告期存货跌价准备计提的充分性；是否存在其他合同预计亏损导致应计提存货跌价准备的情形；是否存在长期未验收或已有验收单据但未确认收入的项目。

1、是否存在未按照合同约定时间开展工作、验收、结算等情形

报告期，公司存在部分实施项目未按照合同约定时间开展工作、验收、结算情形，具体情况如下：

（1）项目实际开展工作时间与合同约定不一致

报告期内，公司终端客户主要为各级政府机关、人大、政协等党政客户，上述客户的内部审批流程较长，审批流程较复杂，公司为了维护客户良好的合作关

系和更好的满足客户实际使用需求，会基于客户的项目需求提前按照公司内部规定进行立项和项目实施，并进一步开展需求沟通、方案策划设计、项目实施等工作，同时，客户同步推进相关采购审批流程，待客户履行完毕内部采购审批程序后再与公司签订合同，因此公司存在部分项目的立项及实施时间早于合同约定时间情形。

此外，受社会环境、客户内部管理等因素影响，部分项目实际实施时超出原定计划，实际开展工作时间与合同约定不一致

（2）项目验收时间与合同约定不一致

公司项目在实际实施过程中，项目执行周期受到多种因素的影响，如项目规模、需求复杂程度、现场实施环境、用户需求变化等多种因素的影响，部分项目未按照合同约定时间开展验收工作。

（3）项目结算与合同约定不一致

报告期内，受制于客户预算管理制度、财政资金到位时间、内部审批流程复杂等多种因素影响，导致部分客户未能按照合同约定时点结算相关项目款项。

综上所述，公司存在部分项目未按照合同约定时间开展工作、验收、结算等情形，但具有合理原因，相关项目在期后均已验收。

2、结合相关合同或项目、可变现净值、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明报告期存货跌价准备计提的充分性

报告期各期末，公司存货余额主要系尚未验收的项目成本，公司按照存货跌价准备计提政策对各期末存货进行减值测试。可变现净值的确定依据如下：资产负债表日，公司考虑在实施项目的客户情况、合同资料、项目预算的执行等因素，以项目对应的合同价格、合同清单、已发生的项目成本及项目预算为基础确认项目的可变现净值，具体方法为将项目合同价格（或有其他确凿证据的价格）确认为产成品的估计售价，根据项目的实际施工情况及预算的执行情况确认项目完工时估计还要发生的项目成本，剔除相关税费的影响后确认单个项目的可变现净值。

报告期各期末，公司主要存货项目减值测试过程如下：

（1）截至 2023 年 9 月 30 日，主要数智一体化业务项目减值测试过程

单位：万元

项目名称	项目类型	存货金额	占期末存货余额比例	预计收入①	至完工时估计将要发生的成本②	相关税费③	相关销售费用④	预计可变现净值⑤=①-②-③-④	是否减值
河北省政协 2023 年信息化升级项目	数智一体化平台	124.16	14.19%	314.81	38.34	2.36	44.20	229.91	否
新疆一体化工作平台项目	数智一体化平台	118.03	13.49%	283.02	31.97	2.12	39.74	209.19	否
中电万维全疆资源普查填报管理系统	数智一体化平台	54.14	6.19%	71.65	0.86	0.54	10.06	60.19	否
浪潮软件安徽省退役厅	数智一体化平台	37.17	4.25%	280.19	64.63	2.10	39.34	174.12	否
广西 SM 移动中台开发	数智一体化平台	33.57	3.84%	169.81	81.43	1.27	23.84	63.27	否
合计		367.07	41.94%						

注 1：预计收入系依据合同、中标通知书或其他证明材料预计公司可获取的对价金额，下同；

注 2：至完工时估计将要发生的成本系依据公司制定的项目预算预计至项目完成将要发生的项目履约成本金额，下同；

注 3：相关税费系根据公司当年税金及附加金额占营业收入比例测算所得，下同；

注 4：相关销售费用系根据公司当年销售费用金额占营业收入比例测算所得，下同。

（2）截至 2022 年 12 月 31 日，主要存货项目减值测试过程

单位：万元

项目名称	项目类型	存货金额	占期末存货余额比例	预计收入①	至完工时估计将要发生的成本②	相关税费③	相关销售费用④	预计可变现净值⑤=①-②-③-④	是否减值
山西云时代（山西政协项目）	数智一体化平台	180.96	17.58%	567.75	19.04	2.44	51.44	494.83	否
项目 G	数智一体化平台	68.98	6.70%	109.53	26.02	0.47	9.92	73.12	否
联通数字科技有限公司安徽省应急厅	数智一体化平台	67.23	6.53%	196.23	67.77	0.84	17.78	109.84	否
北京辰安科技（安徽省应急厅）	数智一体化平台	62.81	6.10%	181.13	67.19	0.78	16.41	96.75	否
航天开元（新疆昌吉文件交换与跟踪系统项目）	数智一体化平台	60.78	5.90%	88.50	14.22	0.38	8.02	65.88	否
合计		440.76	42.81%						

（3）截至 2021 年 12 月 31 日，主要存货项目减值测试过程

单位：万元

项目名称	项目类型	存货金额	占期末存货余额比例	预计收入①	至完工时估计将要发生的成本②	相关税费③	相关销售费用④	预计可变现净值⑤=①-②-③-④	是否减值
中国-东盟信息港股份有限公司(广西党委项目)	数智一体化平台	472.41	24.77%	2,632.18	327.59	29.48	237.42	2,037.69	否
中软信息服务有限公司(安徽省审计厅项目)	数智一体化平台	283.27	14.85%	507.46	46.73	5.68	45.77	409.28	否
项目 A	数智一体化平台	257.90	13.52%	2,743.36	159.10	30.73	247.45	2,306.08	否
航天网安技术(深圳)有限公司(新疆机要局项目)	数智一体化平台	236.53	12.40%	2,646.02	313.47	29.64	238.67	2,064.24	否
山西云时代(山西政协项目)	数智一体化平台	145.43	7.62%	567.75	54.57	6.36	51.21	455.61	否
合计		1,395.54	73.17%						

(4) 截至 2020 年 12 月 31 日，主要存货项目减值测试过程

单位：万元

项目名称	项目类型	存货金额	占期末存货余额比例	预计收入①	至完工时估计将要发生的成本②	相关税费③	相关销售费用④	预计可变现净值⑤=①-②-③-④	是否减值
新疆航天信息有限公司(新疆党委办公厅项目)	数智一体化平台	248.22	20.27%	979.88	101.78	21.75	73.78	782.57	否
中软信息服务有限公司(安徽省政协项目)	数智一体化平台	204.76	16.72%	1,092.95	95.24	24.26	82.3	891.15	否
北京太极信息系统技术有限公司(新疆机要局项目)	数智一体化平台	148.25	12.11%	1,769.91	171.75	39.29	133.27	1,425.60	否
安徽广播电视台项目	数智一体化平台	109.90	8.97%	160.41	10.10	3.56	12.08	134.67	否
项目 B	数智一体化平台	82.49	6.74%	542.48	67.51	12.04	40.85	422.08	否
合计		793.62	64.81%						

报告期各期末，公司未计提存货跌价准备金额。主要原因系：A、2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-9 月公司主营业务毛利率分别为 56.74%、61.81%、

58.35%和 52.35%，保持较高水平，各期末尚未验收项目发生亏损的可能性较小；B、在成本控制方面，公司建立并执行了项目采购管理制度、供应商管理制度和项目管理制度，对项目实施过程中的异常事项、人员工时情况进行跟踪处理，对项目实施成本实行有效管控；C、公司客户主要为党政用户和事业单位，违约风险相对较低。

报告期各期末，发行人合同履行成本期后结转情况如下：

单位：万元

期间	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
期末合同履行成本余额	873.15	1,026.26	1,902.65	1,222.88
次年结转金额	22.75	957.73	1,730.42	983.17
期后累计结转金额	22.75	957.73	1,902.65	1,222.88
次年结转比例	2.61%	93.32%	90.95%	80.40%
期后累计结转比例	2.61%	93.32%	100.00%	100.00%

注：期后截止日为 2023 年 11 月 30 日

据上表，报告期各期，发行人合同履行成本在期后陆续结转成本，2020 年、2021 年末合同履行成本余额期后已全部结转，期后结转的项目中不存在大额亏损的情况。

综上所述，公司各期末存货项目未计提存货跌价准备具有合理性，存货跌价准备计提充分。

3、是否存在其他合同预计亏损导致应计提存货跌价准备的情形

报告期各期末，发行人按照存货跌价准备计提政策对各期末存货进行减值测试，针对期末存货成本高于可变现净值的部分，发行人计提相应的存货跌价准备。报告期内，发行人存货跌价准备计提具有充分性。发行人在项目实施前、实施过程中对项目成本进行严格控制，不存在其他合同预计亏损导致应计提存货跌价准备的情形。

4、是否存在长期未验收或已有验收单据但未确认收入的项目

报告期各期末，发行人在实施项目成本的库龄结构如下：

单位：万元

合同履约成本	库龄				
	1 年以内		1 年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	
2023 年 9 月 30 日	847.66	97.08%	25.49	2.92%	873.15
2022 年 12 月 31 日	862.52	84.04%	163.74	15.96%	1,026.26
2021 年 12 月 31 日	1,687.73	88.70%	214.92	11.30%	1,902.65
2020 年 12 月 31 日	1,158.30	94.72%	64.59	5.28%	1,222.89

发行人的项目实施周期主要包括前期需求调研、项目实施和验收售后等阶段，项目实施周期主要受项目规模、客户需求复杂程度以及项目实施环境等多重因素影响，因此项目实施周期会随着项目不同存在较大差异，发行人项目实施周期最长达 2 年。

报告期各期末，在实施项目中库龄 1 年以上主要项目的具体情况如下：

单位：万元

截止日	序号	项目名称	合同金额	开工时间	期末余额	库龄 1 年以上存货余额	长期未验收原因	期后验收情况
2023 年 9 月末	1	河北省政协 2023 年信息化升级项目	333.70	2022/6/20	124.16	13.32	(1) 客户内部申报方案和审批流程较长, 耗时较多, 尚未签订合同。 (2) 项目涉及到河北全省 14 个地市, 整体部署推广时间较长, 公司提前开工。	尚未验收
	2	安徽省人社厅综合办公平台二期升级改造	未签合同	2022/1/6	23.33	12.17	用户招投标和客户合同审批流程复杂, 耗时较长, 尚未签订合同。	尚未验收
	合计	—	—	—	147.49	25.49	—	—
2022 年末	1	山西云时代 (山西政协项目)	601.82	2019/10/10	180.96	145.43	(1) 该项目为公司面向山西省政协 (省级政协客户) 提供全过程人民民主系列解决方案和产品的重点项目, 终端客户受预算审批、政府采购程序, 内部审批流程较长; (2) 在实施过程中用户需求变更, 公司不断调整技术方案, 导致项目执行周期延长。	2023 年 6 月
	2	科大国创软件股份有限公司 (数据资源局)	20.00	2019/5/2	18.32	18.32	客户项目负责人变更, 沟通耗时较长, 且用户需求变更频繁, 公司不断调整技术方案, 导致项目执行周期延长。	2023 年 5 月
	合计	—	—	—	199.28	163.74	—	—
2021 年末	1	山西云时代 (山西政协项目)	601.82	2019/10/10	145.43	82.04	(1) 该项目为公司面向山西省政协 (省级政协客户) 提供全过程人民民主系列解决方案和产品的重点项目, 终端客户受预算审批、政府采购程序, 内部审批流程较长; (2) 在实施过程中用户需求变更, 公司不断调整技术方案, 导致项目执行周期延长。	2023 年 6 月
	2	航天网安技术 (深圳) 有限公司 (新疆机要)	2,990.00	2020/10/21	236.53	80.57	该项目建设覆盖新疆多个地州市直属单位, 实施范围较广, 工作量大, 部分地区由于受	2022 年 4 月

截止日	序号	项目名称	合同金额	开工时间	期末余额	库龄 1 年以上存货余额	长期未验收原因	期后验收情况
		局项目)					到终端替换和网络改造影响, 未能有效开展项目实施、应用培训和全面推广使用。	
	3	云上贵州大数据产业发展有限公司(贵州省政协提案大数据项目)	150.95	2021/7/14	34.40	19.43	客户项目负责人变更, 沟通耗时较长, 且项目系统核心功能在年底政协全会期间被正式且频繁使用, 系统方可运行稳定, 导致项目交付周期较长。	2022 年 1 月
	4	科大国创软件股份有限公司(数据资源局)	20.00	2019/5/2	18.32	12.14	客户项目负责人变更, 沟通耗时较长, 且用户需求变更频繁, 公司不断调整技术方案, 导致项目执行周期延长。	2023 年 5 月
	合计	—	—	—	1,181.46	214.92	—	—
2020 年末	1	山西云时代(山西政协项目)	601.82	2019/10/10	82.04	29.00	(1) 该项目为公司面向山西省政协(省级政协客户)提供全过程人民民主系列解决方案和产品的重点项目, 终端客户受预算审批、政府采购程序, 内部审批流程较长; (2) 在实施过程中用户需求变更, 公司不断调整技术方案, 导致项目执行周期延长。	2023 年 6 月
	2	中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司 2019 年项目	25.00	2019/6/16	12.97	12.97	该项目属于综合性业务系统, 公司负责系统需与全局配合联调, 受其他不同系统进度影响, 导致项目执行周期较长。	2021 年 10 月
	3	科大国创软件股份有限公司(数据资源局)	20.00	2019/5/2	12.14	9.20	客户项目负责人变更, 沟通耗时较长, 且用户需求变更频繁, 公司不断调整技术方案, 导致项目执行周期延长。	2023 年 5 月
	4	安徽省农业农村厅	19.70	2019/9/16	8.79	6.34	该项目系统模块需与其他实施方联调, 不同实施方实施进度不同, 导致项目执行周期较长。	2022 年 12 月
	合计	—	—	—	115.94	57.51	—	—

报告期，发行人在取得收入确认单据的当月及时确认收入，不存在已有验收单据但未确认收入的项目。

（五）相关成本纳入在产品核算的原因，相关成本摊销期限、是否不超过一年或一个营业周期，关于合同履约成本相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、相关成本纳入在产品核算的原因

根据《企业会计准则第 14 号——收入》(2017 年修订)(以下简称新收入准则)第二十六条规定：企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：

①该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关。与合同直接相关的成本包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；

②该成本增加了企业未来用于履行（包括持续履行）履约义务的资源；

③该成本预期能够收回。

第二十七条规定：企业应当在下列支出发生时，将其计入当期损益：

①管理费用；

②非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用（或类似费用），这些支出为履行合同发生，但未反映在合同价格中；

③与履约义务中已履行部分相关的支出；

④无法在尚未履行的与已履行的履约义务之间区分的相关支出。

发行人根据签订的合同或者根据客户提供的开工证明、中标通知等文件进行立项，发行人相关业务履约过程中发生的成本按照立项项目归集。相关业务履约过程中发生的成本包括工资、社保公积金和福利费等人工成本、第三方软硬件和技术服务费成本以及差旅费、交通费等其他费用，其中人工成本按照工时分摊，第三方成本和其他费用直接归集到对应项目，上述成本均为具体项目发生，与已经签订的合同或者预期取得的合同直接相关。

发行人归集的项目成本均构成及增加了向客户交付定制化开发软件、系统集成、交付第三方产品和提供技术开发、运行维护服务的相关资源，符合该成本增

加了企业未来用于履行（包括持续履行）履约义务的资源定义。

发行人归集的项目成本预期能够通过合同的履行予以收回。报告期内，发行人主要客户为信用条件较好的党政机关和事业单位用户，且发行人各期毛利率均为正数，预期能够通过履行合同收回相关合同金额，且预期收回合同金额大于为履行合同而发生的成本。

发行人为履行合同所发生的上述人工成本、第三方采购成本和其他费用系为履行合同而发生的正常成本，不属于公司自身内部管理性质的费用，也不属于非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用（或类似费用），同时上述成本也与已经确认收入的项目无关，不属于与履约义务中已履行部分相关的支出，此外，发行人为履行合同所发生的成本均可以通过工时分摊或直接归集的方式准确对应到具体项目，不存在无法在尚未履行的与已履行的履约义务之间区分的相关支出。

综上，发行人发生的项目成本符合新收入准则中关于合同履约成本（在产品）的定义，因此发行人将其纳入合同履约成本（在产品）核算。

2、相关成本摊销期限、是否不超过一年或一个营业周期

发行人按照项目归集和核算项目实施成本，项目验收确认收入时结转项目归集的成本。发行人一般项目实施周期在一年以内，部分项目受项目规模、实施复杂度、实施环境、突发事件和客户需求变更等因素的影响，实施周期超过一年。报告期各期末，发行人合同履约成本中实施周期超过一年的项目金额占比分别为 5.28%、11.30%、15.96%和 2.92%，占比相对较低。实施周期超过一年的项目的具体情况见问题 4 “是否存在长期未验收或已有验收单据但未确认收入的项目”。

3、关于合同履约成本相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，发行人合同履约成本主要为履约期末未完工或未验收项目的已发生人工成本、第三方采购成本和其他费用等成本。发行人对每个项目独立设置项目编码，所有的成本支出均按照项目进行管理和归集，项目的合同履约成本由项目开工至项目验收前发生的成本构成，发行人财务部门根据各项目成本支出情况，核算计入各项目的成本（合同履约成本），待项目满足收入确认条件时，财务部门将各项目归集的成本（合同履约成本）转入营业成本。同时，发行人按照单个项目进行减值测试，每个资产负债表日，以存货的成本与可变现净值孰低进行计量，

存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，并计入当期损益。综上，公司合同履行成本相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

四、股份支付相关核算及披露是否准确合规。

（一）说明公司实施股权激励计划各期确认股份支付费用的具体依据、计算过程，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、股份支付费用具体依据和计算过程如下：

单位：万元

时间	事项	公允价值 ①	转让股 权比例 ②	转让 价格③	公允价值及公允 价值依据	服务期 (月)	股份支付总额 (④=①*②-③)	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023年 1-9月
2015 年10 月	合肥德凯企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称合肥德凯）以1.2元/股的价格向公司增资100万股，约定服务期限自合伙协议签订之日起不少于5年。	2,580.00	16.67%	120.00	估值：2016年1月末股权评估价2,580.00万元；估值依据：评估报告。	60.00	310.09	62.02	-	-	-
2017 年7月	许建兵向袁昊等13名员工合计转让其持有的合肥德凯27.60万份额，本次转让折算成公司股份转让价格为4元/股，约定服务期限不少于3年。	3,870.00	3.83%	92.00	估值：2017年7月末股权评估价3,870.00万元；估值依据：评估报告。	36.00	56.35	9.39	-	-	-
2020 年11 月	许建兵向吴越等12名员工转让其持有的合肥德凯21.00万份额，本次转让折算成公司股份转让价格为2.86元/股，约定服务期限3年。	21,000.00	2.92%	175.18	估值：2020年10月，公司向罗红艳、熊芳君、朱雪姣、何曙霞、王晨洁共5名特定投资者非公开发行股票，估值为2.10亿元；估值依据：投资协议。	36.00	437.33	36.44	145.78	145.78	109.33

时间	事项	公允价值 ①	转让股 权比例 ②	转让 价格③	公允价值及公允 价值依据	服务期 (月)	股份支付总额 (④=①*②-③)	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023年 1-9月
2021 年11 月	许建兵向毕晓宇等员工转让其持有的12.50万份，本期转让折算成公司股份转让价格为4元/股，约定服务期限3年。	67,000.00	1.88%	172.20	估值：2021年11月，公司向合肥新经济发行股票，公司估值为6.70亿元；估值依据：投资协议。	36.00	1,088.27	-	30.23	362.76	259.53
	合计							107.85	176.01	508.54	368.86

注 1：2020 年 11 月股权激励折算成公司股份转让价格较低，主要系公司 2019 年 5 月将未分配利润中的 1,500 万转增股本所致。

注 2：2021 年 11 月股权激励授予后部分员工离职，导致原授予日股份支付总额与各年度分摊确认股份支付金额存在差异，具体差异原因见（3）股权激励人员离职情况及涉及股份支付费用计算过程。

2、2021 年 11 月，持股平台股权激励人员离职情况及涉及股份支付费用计算过程

公司离职员工持有的员工持股平台份额转让给其他员工，由于离职人员在服务期满前离职，故将其作为失效的股权激励计划处理，冲回前期已经确认的股份支付费用，并在受让人获得新的合伙份额时，作为新的股权激励补充确认股份支付费用，按照新的服务期限在服务期内分期确认股份支付费用。

公司将上述股权激励按照授予日重新确认股份支付费用，股份支付费用计算过程具体如下：

单位：万元

时间	事项	公允价值 ①	转让股 权比例 ②	转让 价格③	公允价值及 公允价值依据	服务期 (月)	股份支付总 额 (④=①* ②-③)	2022 年度	2023年 1-9月
2022年 5月	陈伟所持有的合肥德凯0.36万元财产份额以11.67元/份	67,000.00	0.05%	42,000.00	估值：2021年11月，公司向合肥新经济产业发展	36.00	26.54	5.16	6.64

时间	事项	公允价值 ①	转让股权 比例②	转让 价格③	公允价值及 公允价值依据	服务期 (月)	股份支付总 额 (④=①* ②-③)	2022 年度	2023年 1-9月
	额的价格（与其股权激励价格相一致）转让给公司员工陈林。				投资有限公司发行股票，公司估值为6.70亿元；估值依据：投资协议。				
2023年 2月	杨卫来将其所持有的合肥德凯0.24万元财产份额以11.67元/份额的价格（与其股权激励价格相一致）进行份额转让，其中0.12万元的财产份额作价1.4万元人民币转让给公司员工李军，其中0.12万元的财产份额作价1.4万元人民币转让给公司员工陈开峰。	68,014.00	0.03%	62,404.01	估值：2022年12月，公司向安徽省文化投资运营有限责任公司发行股票，公司估值为6.80亿元；估值依据：投资协议。	36.00	14.26	-	2.77
2023年 4月	蔡明士将其所持有的合肥德凯0.24万元财产份额以11.67元/份额的价格（与其股权激励价格相一致）进行份额转让，其中0.06万元的财产份额作价0.7万元人民币转让给公司员工吴奎，其中0.06万元的财产份额作价0.7万元人民币转让给公司员工黄晓明，其中0.06万元的财产份额作价0.7万元人民币转让给公司员工陶丹，其中0.06万元的财产份额作价0.7万元人民币转让给公	68,014.00	0.03%	62,404.01	估值：2022年12月，公司向安徽省文化投资运营有限责任公司发行股票，公司估值为6.80亿元；估值依据：投资协议。	36.00	14.26	-	1.98

时间	事项	公允价值 ①	转让股权 比例②	转让 价格③	公允价值及 公允价值依据	服务期 (月)	股份支付总 额 (④=①* ②-③)	2022 年度	2023年 1-9月
	司员工李霏。								
	合计						55.06	5.16	11.39

3、公司股权激励计算结果汇总如下：

单位：万元

项目	编号	2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-9月	合计
初始授予员工股权激励确认股份支付费用	①	107.85	176.00	508.54	368.86	1,156.08
离职员工已分摊股份支付费用冲回	②	-	-	-4.42	-15.73	-20.15
其中：陈伟		-	-	-4.42	-	-4.42
杨卫来		-	-	-	-7.37	-7.37
蔡明士		-	-	-	-8.36	-8.36
离职人员再次转让持股平台份额股份支付费用	③	-	-	5.16	11.39	16.55
合计		107.85	176.00	509.28	364.52	1,152.47

4、会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》相关规定，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，应当在等待期内的每个资产负债表日，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；等待期是指可行权条件得到满足的期间。根据《企业会计准则解释第 3 号》，可行权条件包括服务期限条件或业绩条件，服务期限条件是指职工或其他方完成规定服务期限才可行权的条件。

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》、《企业会计准则解释第 3 号》的规定，并结合《合伙协议》的约定，被激励员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》《企业会计准则解释第 3 号》规定的服务期限条件，并结合实际离职情形，在服务期的每个资产负债表日分摊确认股份支付费用。

综上，公司已经按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定，进行股份支付处理，相关处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）说明 2020 年 11 月股票定向发行是否涉及股份支付，如是，请补充说明相关依据、计算过程，说明相关信息披露是否准确；如否，请说明是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2020 年 9 月，公司召开股东大会并做出决议，同意向罗红艳、熊芳君、朱雪姣、何曙霞、王晨洁共 5 名特定投资者发行普通股股票 120.00 万股，每股发行价格 10.00 元，申请增加注册资本 1,200.00 万元，公司注册资本由 2,100.00 万元增加至 2,220.00 万元。2020 年 12 月 2 日，新增股份在全国股转系统挂牌并公开转让。2020 年 12 月 29 日，合肥市市场监督管理局核准了本次变更申请并颁发了《企业法人营业执照》。

根据中水致远出具的“中水致远评报字[2022]第 020228 号”《资产评估报告》，本次评估采用收益法，截至 2020 年 10 月 31 日公司股权评估价值为 21,300.00 万元，对应的每股股权的评估价值为 9.59 元，对应公司 2020 年末扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的 PE 倍数为 12.56。公司股票二级市场交

易不存在活跃的股份市场价格，且无外部投资者的入股参考价格，此次定向发行价格考虑了公司所处行业、每股净资产、公司成长性、竞争力等多种因素价值，并与投资者沟通后最终确定，且不低于公司 2020 年 10 月每股股权的评估价值为 9.59 元和 2020 年末每股净资产 3.29 元，作价公允。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”；“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。”

2020 年 11 月，公司股票定向发行是否涉及股份支付具体说明如下：

序号	自然人股东姓名	发行股票数量（万股）	是否在公司任职	是否存在股份支付	说明
1	罗红艳	45.00	否	否	罗红艳、熊芳君、朱雪姣和何曙霞因看好公司的发展前景，故参与本次定向发行。本次定向发行不以获取其服务为目的，定向发行定价公允，不存在股份支付。
2	熊芳君	40.00	否	否	
3	朱雪姣	20.00	否	否	
4	何曙霞	10.00	否	否	
5	王晨洁	5.00	是	否	王晨洁为实际控制人许建兵配偶王晨琍的姐姐，2019 年至今在公司担任采购职务，本次定向发行价格与其他外部投资者价格一致，定向发行价格公允，不存在股份支付。

如上表所示，2020 年 11 月股票定向发行中自然人股东罗红艳、熊芳君、朱雪姣和何曙霞因看好公司的发展前景，参与本次定向发行；本次定向发行不以获取其服务为目的，定向发行价格经交易双方协商确定，定价公允，不涉及股份支付。自然人股东王晨洁为实际控制人许建兵配偶王晨琍的姐姐，2019 年至今在公司担任采购职务，本次定向发行价格与其他外部投资者价格一致，发行价格公允，不涉及股份支付。

（三）说明股权激励实施过程是否合规，存在的程序瑕疵是否已完成整改，是否符合相关监管要求

1、员工持股平台合肥德凯的建立

合肥德凯，系商信政通为实施第一次股权激励而设立的有限合伙企业，由 8 名合伙人共同出资设立，其中普通合伙人 1 名，有限合伙人 7 名，成立于 2015

年 9 月 22 日。设立之初，合伙人及相应出资额如下：

合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
许建兵（普通合伙人）	6.60	66.00
冯伟	0.80	8.00
黄珊珊	0.50	5.00
左旻	0.50	5.00
徐飞	0.50	5.00
夏泽宇	0.50	5.00
余俊秀	0.40	4.00
朱晶晶	0.20	2.00
合计	10.00	100.00

合肥德凯的设立目的即为充分调动和增强公司核心员工工作积极性和凝聚力，共同分享公司发展所带来的社会效益和经济效益，设立后公司为保持股权激励方式前后的一致性，分别于 2017 年 7 月（第二次股权激励）、2020 年 10 月（第三次股权激励）以及 2021 年 12 月（第四次股权激励）通过激励对象受让持股平台普通合伙人许建兵所持有持股平台合肥德凯财产份额的方式实施股权激励。

2、公司股权激励实施过程合规情况

公司于全国股转系统挂牌共经历如下两个阶段：

第一阶段：2016 年 7 月 25 日正式挂牌公开转让至 2021 年 4 月 9 日终止挂牌期间；

第二阶段：2022 年 7 月 28 日正式挂牌公开转让至今。

同时，《监管指引第 6 号》于 2020 年 8 月 21 日公布并施行。由此可见，公司实施第一次股权激励时尚未在全国股转系统挂牌；公司实施第二次股权激励时，证监会尚未明确全国股转系统中公开转让的挂牌公司实施股权激励和员工持股计划的业务规则；公司实施第四次股权激励时，已终止挂牌，并非全国股转系统中公开转让的挂牌公司，因而不适用《监管指引第 6 号》相关规定。

公司于 2020 年 10 月实施第三次股权激励时，属于应当适用《监管指引第 6 号》相关规定的全国股转系统中公开转让的挂牌公司。由于当时公司相关人员对《监管指引第 6 号》相关规定理解不到位，认为《监管指引第 6 号》所监管的股

股权激励和员工持股计划的股票来源仅包括定向发行公司股票、回购公司股票和股东自愿赠与，而不包括持股平台中普通合伙人所持有的合伙企业财产份额，因而未参照《监管指引第6号》相关规定实施第三次股权激励。

根据《监管指引第6号》相关规定，公司于2020年10月所实施的第三次股权激励主要存在如下问题：

序号	《监管指引》第6号员工持股计划相关规定	主要问题
1	挂牌公司实施员工持股计划前，应当通过职工代表大会等组织充分征求员工意见。	未召开职工代表大会充分征求员工意见
2	董事会提出员工持股计划草案并提交股东大会表决。	未召开董事会、股东大会进行审议、表决
3	监事会负责对拟参与对象进行核实，对员工持股计划是否有利于公司的持续发展，是否存在损害公司及全体股东利益，是否存在摊派、强行分配等方式强制员工参与员工持股计划等情形发表意见。	未召开监事会进行审议、表决；监事会未就员工持股计划相关事项发表审核意见
4	挂牌公司聘任独立董事的，独立董事应当对上述事项发表意见。	第三次股权激励实施时，公司尚未选举聘任独立董事
5	主办券商应就员工持股计划草案出具合法合规专项意见，并在召开关于审议员工持股计划的股东大会前披露。	第三次股权激励实施时持续督导的主办券商未出具相应合法合规专项意见
6	挂牌公司应当规范履行信息披露义务，按照《公众公司办法》及相关文件的规定披露员工持股计划决策、设立、存续期间的相关信息。	未履行相应信息披露义务

3、程序瑕疵整改情况

针对上述问题，公司就2020年所实施员工持股计划相关问题进行了逐项整改具体如下：

序号	主要问题	整改情况
1	未召开职工代表大会充分征求员工意见	召开2023年第一次职工代表大会，充分征求员工意见。
2	未召开董事会、股东大会进行审议、表决	1、召开公司第三届董事会第二十次会议，就补充确认公司2020年员工持股计划进行审议表决； 2、召开公司2023年第四次临时股东大会，就补充确认公司2020年员工持股计划进行审议表决。
3	未召开监事会进行审议、表决；监事会未就员工持股计划相关事项发表审核意见	1、召开公司第三届监事会第十二次会议，就补充确认公司2020年员工持股计划进行审议表决； 2、监事会就员工持股计划相关事项出具书面审核意见。
4	挂牌公司聘任独立董事的，独立董事应当对上述事项发表意见	独立董事就员工持股计划相关事项发表独立意见。
5	持续督导的主办券商未出具相应合法合规专项意见	中信建投证券股份有限公司作为公司的主办券商，对公司补充确认的2020年员工持股计划出具合法合规专项意见。

序号	主要问题	整改情况
6	未履行相应信息披露义务	公司现已按照相关规定就员工持股计划履行相应信息披露义务： （1）召开第三届董事会第二十次会议，详情参见公司于 2023 年 11 月 24 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《第三届董事会第二十次会议决议公告》； （2）召开 2023 年第一次职工代表大会，详情参见公司于 2023 年 11 月 24 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《安徽商信政通信息技术股份有限公司 2023 年第一次职工代表大会决议公告》； （3）召开第三届监事会第十二次会议，详情参见公司于 2023 年 11 月 24 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《第三届监事会第十二次会议决议公告》； （4）召开 2023 年第四次股东大会，详情参见公司于 2023 年 12 月 11 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《2023 年第四次临时股东大会》； （5）监事会出具书面审核意见，详情参见公司于 2023 年 11 月 24 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《监事会关于公司补充确认 2020 年员工持股计划相关事项的书面审核意见》； （6）独立董事出具独立意见，详情参见公司于 2023 年 11 月 24 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《独立董事关于公司第三届董事会第二十次会议相关议案的独立意见》； （7）披露补充确认的员工持股计划，详情参见公司于 2023 年 11 月 24 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《安徽商信政通信息技术股份有限公司 2020 年员工持股计划（补充确认）》； （8）披露补充确认的员工持股计划管理办法，详情参见公司于 2023 年 11 月 24 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《安徽商信政通信息技术股份有限公司 2020 年员工持股计划管理办法（补充确认）》； （9）披露补充确认的参与对象名单，详情参见公司于 2023 年 11 月 24 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《安徽商信政通信息技术股份有限公司 2020 年员工持股计划授予的参与对象名单（补充确认）》； （10）主办券商出具合法合规意见，详情参见公司于 2023 年 12 月 4 日在全国股转系统指定的信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《中信建投证券股份有限公司关于安徽商信政通信息技术股份有限公司 2020 年员工持股计划（补充确认）的合法合规性意见》。

4、是否符合相关监管要求

如上所述，公司根据《监管指引第6号》《全国中小企业股份转让系统股权激励和员工持股计划业务办理指南》相关规定就其2020年所实施的员工持股计划进行了逐项整改，上述整改符合相关监管要求。

五、核查程序及结论

（一）核查程序

1、针对问题（1）财务内控不规范情况，保荐机构、申报会计师核查程序、内容、范围如下：

（1）针对发行人第三方回款的情况，申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》“1-21 第三方回款”的要求执行了如下核查程序：

序号	重点核查方面	核查程序、内容、范围
1	第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	（1）获取第三方回款统计明细表，抽取大额业务，核查相关合同、记账凭证、发票、资金流水凭证等，查验第三方回款的真实性； （2）检查合同付款方约定，结合公开资料信息，与银行回单比对，核查回款方身份； （3）获取发行人报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注发行人是否存在期后将款项退还至客户的情形；是否存在核查发行人是否通过第三方回款存在调节账龄的情形； （4）具体核查情况：申报会计师抽查的第三方回款金额占当期第三方回款总金额的82.96%、82.46%、84.74%和86.22%。
2	第三方回款形成收入占营业收入的比例	分析第三方回款占营业收入比例及变动趋势情况。
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性	获取并查阅第三方回款业务中相关业务合同资料，对相关人员的访谈，查阅同行业可比公司第三方回款情况，了解发行人第三方回款的原因、必要性及商业合理性，是否符合行业惯例与客户经营特点；
4	发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	（1）获取发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方等银行流水，核实是否与客户及代付第三方存在资金往来； （2）查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等填列的调查表，与第三方回款的支付方核对，核查是否存在关联关系等情形。
5	外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	不适用。

序号	重点核查方面	核查程序、内容、范围
6	报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	(3) 访谈发行人管理层及销售人员，了解发行人是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷； 查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，了解发行人是否存在与第三方回款相关的法律诉讼。
7	如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	根据第三方回款统计明细表，获取并查阅与第三方回款相关的销售合同与订单，结合对客户与销售人员访谈的情况，核查合同条款中对第三方回款的约定情况。
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	获取公司各账户银行流水，核对与第三方回款相关的销售合同、验收单据、发票等单据，核查第三方回款相关的资金流、实物流与合同约定及商业实质情况。
9	说明对实际付款人和合同签订方不一致情形的核查情况	(1) 获取第三方回款统计明细表，抽取大额业务，核查相关合同、记账凭证、发票、资金流水凭证等，查验第三方回款的真实性； (2) 访谈公司管理层及销售人员，了解发行人第三方回款的原因、必要性及商业合理性，是否符合行业惯例与客户经营特点； (3) 检查合同付款方约定，结合公开资料信息，与银行回单比对，核查回款方身份； (4) 具体核查情况：申报会计师抽查的第三方回款金额占当期第三方回款总金额的82.96%、82.46%、84.74%和86.22%。
10	说明合同签约方和付款方存在不一致情形的合理原因及第三方回款统计明细记录的完整性，并对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确核查意见	(1) 对发行人管理层及销售人员进行访谈，了解发行人第三方回款的原因、必要性及商业合理性； (2) 获取发行人各银行流水，查阅大额银行流水情况，核对回款方、合同签订方，核查第三方回款统计明细记录的完整性； (3) 根据第三方回款统计明细表，获取并检查与第三方回款相关销售合同、出库单、物流单、客户验收单、资金收付凭证等收入确认相关依据，核查交易的真实性。
11	督促发行人在招股说明书中充分披露第三方回款相关情况	查阅发行人在招股说明书中披露第三方回款的相关情况

(2) 针对转贷、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款、销售和采购内控制度执行缺陷、代他人记账等其他财务内控不规范情况，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

序号	不规范情形	核查程序、内容、范围	发行人是否存在
1	代他人记账	访谈发行人财务部门负责人，了解代商会记账发生的原因和背景，代他人记账整改情况，相关财务簿记资料是否已移交至代账公司。	是
2	转贷	1、访谈财务部门负责人，了解发行人与供应商及客户结算模式，是否存在与供应商及客户之间无真实业务支持的资金往来； 2、查阅发行人报告期内的银行资金流水，核查发行人与供应	否

序号	不规范情形	核查程序、内容、范围	发行人是否存在
		商及客户之间的银行流水并核实是否存在异常的资金往来，核查是否存在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道的情形； 3、结合采购和收入核查，抽取发行人与供应商及客户之间的资金流水凭证，追查至采购/销售合同、物流记录、出入库单等业务支持单据，核查发行人与供应商及客户之间资金往来是否存在无真实业务支持情况。	
3	开具无真实交易背景的票据	1、获取发行人票据备查簿，核查票据是否均有真实交易背景； 2、核查发行人是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据和通过票据贴现后获取银行融资的行为。	否
4	个人账户收款	获取发行人全部银行流水，获取发行人控股股东、实际控制人及其关联方、公司董事、监事、高级管理人员银行账户资金流水，核查公司是否存在利用个人账户对外收付款项的情形。	否
5	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	对发行人报告期各期销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环、研究与开发循环进行内部控制的穿行测试及控制测试，核查控制是否有效、是否存在重大缺陷。	否
6	与关联方或第三方直接进行资金拆借	1、核查发行人股东、董事、监事、高级管理人员出具的声明、填写的调查问卷； 2、核查发行人关联企业的基本信息资料，登录国家企业信用信息公示系统等网站查询境内关联企业的基本信息； 3、获取发行人报告期内银行流水，查验大额银行流水交易对手方，核查有无关联方资金拆借。	否
7	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	获取发行人银行流水，核查发行人是否存在通过关联方或第三方代收或代付款项的情形，是否存在金额较大的往来款情形。	否
8	出借公司账户为他人收付款项	1、获取报告期内发行人已开立银行账户清单，核查发行人银行账户记录的完整性，核查发行人是否存在向关联方出借账户； 2、抽查报告期内发行人大额流水、银行日记账及往来款明细账及相应凭证，核查是否存在出借公司账户为他人收付款项等内控不规范的情况。	否
9	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	核查发行人现金日记账，查验单笔金额较大的收付款会计凭证和原始凭证，核查发行人是否存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形。	否
10	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方	获取发行人关联方清单、银行流水，核查发行人与关联方是否存在借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式的资金往来情形。	否

序号	不规范情形	核查程序、内容、范围	发行人是否存在
	式占用资金		
11	存在账外账	1、对发行人库存现金进行突击监盘； 2、检查 ERP 系统中是否存在同一主体多个不同账套情况； 3、获取发行人银行存款账户，与已开立银行账户情况进行核对，核查是否存在账外账情形。	否

2、针对问题（2）政府补助核算是否合规，保荐机构、申报会计师核查程序、内容、范围如下：

（1）获取并查阅公司的政府补助明细表、各项政府补助项目相关批准文件及收到政府补助的银行单据等，检查相关政府补助是否满足文件规定的条件；复核政府补助的性质、金额、入账时间是否正确，检查相关会计处理是否符合《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定；

（2）获取非经常性损益明细表，根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》（2008 年修订）的规定，复核政府补助划分为经常性损益、非经常性损益的准确性；

（3）访谈发行人财务负责人，了解发行人享受的增值税税收优惠政策，获取相关税收政策文件；取得发行人增值税税收优惠批准文件，复核发行人报告期享受的增值税税收优惠金额及构成；

（4）查阅发行人相关业务合同，查阅合同中涉及软硬件产品定价情况并与增值发票开票记录进行核对；

（5）取得发行人报告期内增值税纳税申报表、完税凭证、开票明细、退税申请等材料，核查各期增值税退税计算和申请金额是否准确，检查销售收入与增值税退税金额匹配性，分析相关差异的原因；

（6）访谈发行人财务负责人，了解公司政府补助金额变动的原因及可持续性，分析公司经营成果对政府补助是否存在重大依赖，是否存在无法获取政府补助导致经营业绩下滑的风险。

3、针对问题（3）存货成本归集准确性及减值准备计提充分性，保荐机构、申报会计师核查程序、内容、范围如下：

（1）访谈发行人项目实施部门、财务部门负责人，了解公司生产与成本循

环及存货管理的内部控制，并了解合同履行成本归集过程、核算方法；

（2）获取发行人报告期各期末合同履行成本明细构成，检查合同履行成本的分类是否准确，分析各期末合同履行成本构成变动情况及原因；

（3）获取发行人报告期各期末在实施项目成本明细，统计前十大项目的项目名称、客户名称、合同金额、签订时间、开工时间、已实施时间、合同约定的完工时间、项目预算、已发生成本、成本构成、预计转入营业成本时点，结合发行人业务开展情况与相关内控制度，分析主要项目中是否存在延迟结转存货成本的情形；

（4）检查报告期各期在实施项目成本中包含的项目的开工日期和合同签订日期，确定是否存在先开工后签约的情况，统计报告期各期末项目合同履行成本中已签合同和未签合同对应的金额及占比，访谈发行人管理层，了解先开工后签约的具体原因，分析合理性；通过公开渠道查阅同行业公司是否存在先开工后签约的情况，发行人存在先开工后签约的情况是否符合行业特征；

（5）访谈发行人销售部门、项目实施部门、财务部门负责人，了解是否存在未按照合同约定时间开展工作、验收、结算等情形及原因，结合收入细节测试程序，分析是否具有合理性；

（6）获取发行人编制的存货跌价准备测算表，结合销售合同和获取的其他信息，复核管理层在存货减值测试中所使用存货可变现净值计算方法是否合理、存货减值计算过程是否正确、存货跌价计提是否充分；

（7）获取发行人关于库龄较长的项目具体情况分析，检查库龄较长的未完工项目具体情况，分析长期未执行完毕原因是否合理，了解拟采取的应对措施，期后是否验收，测试存货跌价准备计提的充分性；

（8）执行收入细节测试程序，检查取得的收入确认单据，分析是否存在已取得收入确认单据而未确认收入的情形；执行收入截止测试，检查期后取得的收入确认单据，分析是否存在跨期情形；

（9）根据《企业会计准则第 14 号——收入》中关于合同履行成本确认为资产的条件，分析发行人项目成本纳入在产品核算的原因，合同履行成本是否符合资产确认条件、会计处理是否规范、金额归集是否准确。

4、针对问题（4）股份支付相关核算及披露是否准确合规，保荐机构、申报会计师核查程序、内容、范围如下：

（1）获取并查阅了报告期内发行人历次股权变动涉及的工商档案、董事会决议、股东大会决议、增资协议、验资报告和付款凭证等相关文件；

（2）根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》、参考《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）“问题 26、股份支付”、《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”规定，判断报告期内历次股权变动是否构成股份支付；

（3）根据获取的工商档案、董事会决议、股东大会决议、增资协议、验资报告和付款凭证等股份支付实施过程中相关文件，检查股份支付实施过程是否合规，是否存在程序瑕疵，是否符合监管要求；

（4）获取发行人股份支付计算过程表，复核股份支付核算的过程和结果，包括发行人股份支付权益工具公允价值、员工持股比例、股份支付会计处理等；

（5）根据《监管指引第 6 号》《全国中小企业股份转让系统股权激励和员工持股计划业务办理指南》对公司股份激励实施过程进行整改规范。

（二）核查结论

1、针对问题（1）财务内控不规范情况，保荐机构、申报会计师核查结果及结论如下：

（1）针对发行人第三方回款的情况，保荐机构、申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》“1-21 第三方回款”的要求发表如下核查意见：

序号	重点核查方面	核查意见
1	第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	经核查，第三方回款均具有真实的交易背景，不存在虚构交易或调节账龄情形。
2	第三方回款形成收入占营业收入的比例	报告期内，发行人的第三方回款金额占当期营业收入的比例分别为5.80%、5.01%、2.44%和7.71%%，占比较低，呈现下降趋势；2023年1-9月占比较高，主要系公司收入主要集中在4季度确认所致。
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性	经核查，发行人第三方回款的原因主要包括：部分客户地方政府部门或事业型单位，由政府财政部门

序号	重点核查方面	核查意见
		统一执行划款支付或合同约定由第三方支付； 部分客户为大型央企和国企集团公司或其子公司，根据合同约定，由与客户处同一控制下其他关联单位进行支付。 综上，发行人第三方回款存在必要性与商业合理性。
4	发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。
5	外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	发行人不涉及境外销售。
6	报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	经核查，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。
7	如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	经核查，发行人签订合同时存在约定由其他第三方代付款的情形，通常为： （1）公司的政府客户存在由国库支付中心、财政局等行政单位的财政账户回款，属于财政统一付款的情形。 （2）客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款。
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	经核查，发行人销售业务中存在资金流与实物流、合同约定不一致的情形，主要原因系： （1）公司的政府客户存在由国库支付中心、财政局等行政单位的财政账户回款，属于财政统一付款的情形。 （2）客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款；
9	说明对实际付款人和合同签订方不一致情形的核查情况	经核查，第三方回款均具有真实的交易背景，且代付金额准确；客户与实际付款方主要是关联关系；
10	说明合同签约方和付款方存在不一致情形的合理原因及第三方回款统计明细记录的完整性，并对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确核查意见	经核查，（1）第三方回款均具有真实的交易背景，且代付金额准确；实际付款方主要是国库支付中心、财政局等行政单位和客户集团内关联方；（2）合同签定方和付款方存在不一致情形的具体原因如下：①政府机构、财政部门或国库支付中心付款②客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款； （3）第三方回款统计明细记录完整； （4）第三方回款所对应营业收入的真实。
11	督促发行人在招股说明书中充分披露第三方回款相关情况	发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“7.其他披露事项”中补充披露第三方回款情况。

（2）针对转贷、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款、销售和采购内控制度执行缺陷、代他人记账等其他财务内控不规范情况，保荐机构、申报会计师执行核查程序后发表如下核查意见：

报告期内，发行人除存在代他人记账情形外，不存在转贷、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款、销售和采购内控制度执行缺陷以及《监管规则适用指引——发行类第5号》中“5—8 财务内控不规范”规定的其他财务内控不规范事项；发行人代他人记账情形已采取措施予以整改和规范，该事项不影响发行人内部控制整体有效性，规范完成后的内控制度已合理、正常运行并持续有效。

2、针对问题（2）政府补助核算是否合规，保荐机构、申报会计师核查结论如下：

（1）报告期各项政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据合理，会计处理符合《企业会计准则》的规定；发行人报告期内收到的政府补助认定为经常性损益与非经常性损益的依据合理，相关处理《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》（2008年修订）的规定；

（2）发行人享受增值税税收优惠的范围，符合增值税即征即退的相关规定，享受的税收优惠与发行人相关销售收入具有勾稽关系，不存在差异；

（3）公司政府补助具有一定的可持续性，公司经营成果对政府补助不存在重大依赖，不存在无法获取政府补助导致经营业绩下滑的风险。

3、针对问题（3）存货成本归集准确性及减值准备计提充分性，申报会计师核查结果及结论如下：

（1）发行人报告期内各期末合同履约成本构成变动原因系受项目结构、实施项目特点、项目交付周期、业务规模的影响，具备合理性；

（2）发行人报告期内按照内部控制制度流程对项目进行管理并按照项目归集和分配成本，于项目验收时将对应项目所归集的各项成本结转至营业成本，不存在延期结转成本的情况；

（3）发行人报告期内存在先开工后签约的情形，具有合理性，符合商业惯例和行业特征；

（4）发行人报告期内存在未按照合同约定时间开展工作、验收、结算等情形，具备合理原因；

（5）发行人报告期各期存货减值测试中所使用存货可变现净值计算方法合

理、存货减值计算过程正确、存货跌价计提充分；

（6）发行人报告期内库龄较长未完工项目长期未执行完毕原因主要系受突发事件、项目复杂度、客户需求变更等客观因素影响，不存在发行人主观调节因素；

（7）发行人报告期内在取得收入确认单据的当月及时确认收入，不存在已取得收入确认单据而未确认收入的情形

（8）发行人报告期内将项目成本纳入在产品核算，符合《企业会计准则第14号——收入》的规定，合同履约成本符合资产确认条件、会计处理规范、金额归集准确。

4、针对问题（4）股份支付相关核算及披露是否准确合规，申报会计师核查结果及结论如下：

（1）发行人2020年11月股票定向发行涉及股份支付，相关股份支付金额已在服务期内分期确认；

（2）发行人实施股权激励计划各期确认股份支付费用的具体依据合理、计算过程准确，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

（3）发行人股权激励实施过程合规，存在程序瑕疵，已经整改，符合监管要求。

三、募集资金运用及其他事项

问题 10. 募投项目合理性、必要性

根据申请文件，公司拟募集资金 22,259.09 万元，主要用于数智治理一体化平台升级项目、智慧文旅一体化平台建设项目、营销网络建设项目和补充流动资金。报告期内，发行人存在 2 次定向发行募集资金的情形，分别募集资金 1,200 万元和 1,000 万元，其中第二次募集资金尚未开始使用。报告期内发行人共进行过 4 次股利分配，共派现 3,588.44 万元。

请发行人：

(1) 结合前几次募集资金的使用情况,包括但不限于具体项目投向、使用规范性、资金闲置情况,详细提供项目所需资金的分析与测算依据、投资概算情况,说明本次募集资金投资项目的合理性及必要性,是否存在募集资金置换问题。

(2) 结合基于募投项目开展情况,分析说明上述项目与公司业务联系,与公司目前的生产经营是否具有协同性或带来可预估的经济收益,募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力,说明本次募投项目的必要性。

(3) 结合募投项目长期资产、员工增加的规模,量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响。

(4) 补充说明募集资金用于补充流动资金的具体用途及合理性,结合生产经营计划、营运资金需求,报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况,以及资金需求的测算过程与依据,说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性,并说明公司多次现金分红的同时募集资金用于补充流动资金的原因及合理性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合前几次募集资金的使用情况,包括但不限于具体项目投向、使用规范性、资金闲置情况,详细提供项目所需资金的分析与测算依据、投资概算情况,说明本次募集资金投资项目的合理性及必要性,是否存在募集资金置换问题

(一) 结合前几次募集资金的使用情况,包括但不限于具体项目投向、使用规范性、资金闲置情况

1、2020 年股票定向发行

(1) 股票发行及募集资金基本情况

2020 年 8 月 31 日与 2020 年 9 月 17 日,公司第二届董事会第十一次会议以及公司 2020 年第二次临时股东大会,审议通过了《关于<2020 年第一次股票定向发行说明书>的议案》等。根据发行方案,公司以非公开定向发行的方式发行人民币普通股 1,200,000.00 股,每股发行价格为人民币 10.00 元,共募集资金人民币 12,000,000.00 元,募集资金用于补充流动资金,具体用于投入研发各项经费支

出，投入市场各项经费支出，购买研发人员办公所需的电脑、服务器，支付供应商货款，支付房租、水电费、物业费。

2020年11月3日，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“容诚验字[2020]230Z0232号”《验资报告》，公司实际非公开发行人民币普通股股票1,200,000.00股，募集资金总额人民币12,000,000.00元。

公司开设了专门的银行专项账户对本次募集资金存储，同西南证券股份有限公司、浙商银行股份有限公司合肥分行签署《募集资金三方监管协议》。公司严格按已有的资金管理制度和审批权限对募集资金的使用情况进行监督管理，确保募集资金严格按照规定的用途使用。

（2）募集资金使用情况

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《前次募集资金使用情况的鉴证报告》（容诚专字[2023]230Z3033号），截至2023年9月30日，该次募集资金已基本使用完毕，全部用于补充流动资金，不存在资金闲置情况，具体情况如下：

项目	金额（元）
1、募集资金总额	12,000,000.00
加：利息净收入	250,851.87
小计	12,250,851.87
2、募集资金使用	12,250,543.85
3、利息转出	-
4、募集资金账户结余金额	308.02

2、2022年股票定向发行

（1）股票发行及募集资金基本情况

2022年11月11日与2022年11月26日，公司第三届董事会第八次会议以及公司2022年第三次临时股东大会，审议通过了《关于<安徽商信政通信息技术股份有限公司2022年第一次股票定向发行说明书>的议案》等。根据发行方案，公司以非公开定向发行的方式发行人民币普通股761,036.00股，每股发行价格为人民币13.14元，共募集资金人民币10,000,013.00元，募集资金用途为补充流动资金，具体为支付员工薪酬及支付供应商货款。

2022 年 12 月 26 日，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“[2022]230Z0363 号”《验资报告》，公司实际非公开发行人民币普通股股票 761,036.00 股，募集资金总额人民币 10,000,013.00 元。

公司开设了专门的银行专项账户存储本次募集资金，同主办券商中信建投证券股份有限公司、中信银行股份有限公司合肥分行签署《募集资金三方监管协议》。公司后续使用该募集资金时，其中，使用募集资金支付供应商货款时，按已有的资金管理制度和审批权限对使用情况进行监督管理，直接从募集资金专户转出到供应商账户；使用募集资金支付员工薪酬时，考虑到支付工资是用公司已有的专用账户统一支付，每月按照人员工资金额从中信银行的募集资金专户转出到中国银行的代发工资账户后，再支付给员工，存在使用不规范的情形。截至本回复出具之日，上述募集资金已基本使用完毕，公司今后募集资金并使用时，将更严格遵守证券监管部门关于募集资金管理的相关规定，规范使用、严格管理募集资金。

（2）募集资金使用情况

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《前次募集资金使用情况的鉴证报告》（容诚专字[2023] 230Z3033 号），截至 2023 年 9 月 30 日，该次募集资金具体使用情况如下：

项目	金额（元）
1、募集资金总额	10,000,013.00
加：利息净收入	69,488.62
小计	10,069,501.62
2、募集资金使用	10,066,108.94
3、利息转出	0.00
4、募集资金账户结余金额	3,392.68

综上，截至本回复出具日，公司前次募集资金已有明确的使用投向，公司建立了募集资金专户专项管理前次募集资金，并按照披露的投入方向使用，其中，使用不规范的情况已完成整改；除结余利息外，前次募集资金已基本使用完毕，不存在资金闲置的情况；本次募投项目在建设内容、平台特点、应用领域、主要客户等方面与前次募集资金应用均相互独立，且符合目前行业发展趋势及公司的战略规划，具备实施必要性。

(二) 详细提供项目所需资金的分析与测算依据、投资概算情况,说明本次募集资金投资项目的合理性及必要性

1、数智治理一体化平台升级项目

具体投资明细如下:

单位: 万元

序号	项目	投资总额	比例
1	建设投资	9,693.74	78.74%
1.1	建筑工程费	-	-
1.2	设备购置费	704.63	5.72%
1.3	软件购置费	964.26	7.83%
1.4	安装工程费	-	-
1.5	工程建设其他费用	7,938.91	64.49%
1.5.1	其中: 研发费用	6,983.60	56.73%
1.6	预备费	85.94	0.70%
2	铺底流动资金	2,616.84	21.26%
合计		12,310.58	100.00%

由上表可知,本项目总投资 12,310.58 万元,其中:建设投资 9,693.74 万元,铺底流动资金为 2,616.84 万元。具体测算依据、投资概算如下:

(1) 设备及软件购置费

项目设备及软件购置费合计 1,668.89 万元,其中设备购置费为 704.63 万元,软件购置费为 964.26 万元。具体设备及软件种类见下表:

①新增硬件设备

序号	设备名称	规格/型号	单位	数量	单价 (万元)	金额(万元)
一	电子设备及其他(商信政通)					
1	云服务器	通用计算增强型	套	12	8.00	96.00
2	云服务器	GPU 服务器	套	1	15.80	15.80
3	x86 服务器	intel 志强 4410*2+256G 内存+2T*3 硬盘	台	4	4.50	18.00
4	国产服务器	曙光 H520-G30A, 海光 x86-5280	台	4	5.00	20.00
5	国产服务器	飞腾 FI-2,000+	台	4	5.00	20.00

序号	设备名称	规格/型号	单位	数量	单价 (万元)	金额(万元)
6	国产服务器	(2*4 核), 龙芯 3B4,000	台	4	5.00	20.00
7	国产服务器	CPU:2*48 核, 鲲鹏 920	台	4	6.00	24.00
8	国产电脑终端	兆芯	台	6	0.50	3.00
9	国产电脑终端	华为	台	6	0.60	3.60
10	国产电脑终端	龙芯	台	6	0.50	3.00
11	国产电脑终端	飞腾	台	6	0.60	3.60
12	组装台式机	inteli712700F+512G 固态 +16G 内存	套	18	0.90	16.20
13	笔记本电脑	thinkbook16+, inteli712700h+512G 固态 +32G 内存	台	70	0.90	63.00
14	电脑显示器	24 寸显示器, 三星 S24R352FHC	个	70	0.07	4.90
15	安卓手机	华为 P60pro256GB	部	5	0.70	3.50
16	苹果手机	iphone14promax	部	2	0.90	1.80
17	平板电脑	华为 matepadpro12.6 寸 wifi8GB+256GB	台	5	0.50	2.50
18	手写笔	华为 M-Pencil 二代	只	5	0.06	0.30
19	打印机		台	8	0.67	5.36
20	国产红黑打印机	A3	台	1	6.00	6.00
21	国产彩色打印机	奔图 (PANTUM) CM9705DN 全国产化彩色 多功能数码复合机打印机 65ppm/自动双面 (打印/复 印/扫描)	台	1	7.50	7.50
22	手写板	汉王	台	4	0.15	0.60
23	手写屏	汉王/绘王	台	2	0.30	0.60
24	电子桌牌	讯意迪	个	10	0.50	5.00
25	表决器	中天电子	个	10	0.10	1.00
26	路由器	TP-LINKAX6000Wi-Fi65G 双频无线企业级路由器	个	8	0.35	2.80
27	管理用电脑	惠普 (普通配置)	台	30	0.60	18.00
28	交付用电脑	惠普 (中端配置)	台	240	0.70	168.00
小计				546		534.06
二	电子设备及其他 (合肥龙客得)					
1	云服务器	通用计算增强型	套	2	8.00	16.00
2	x86 服务器	intel 志强 4410*2+256G 内 存+2T*3 硬盘	台	2	4.50	9.00

序号	设备名称	规格/型号	单位	数量	单价 (万元)	金额(万元)
3	国产服务器	曙光 H520-G30A, 海光 x86-5280	台	2	5.00	10.00
4	国产服务器	飞腾 FI-2000+	台	2	5.00	10.00
5	国产服务器	(2*4 核), 龙芯 3B4000	台	2	5.00	10.00
6	国产服务器	CPU:2*48 核, 鲲鹏 920	台	2	6.00	12.00
7	国产电脑终端	兆芯	台	4	0.50	2.00
8	国产电脑终端	华为	台	4	0.60	2.40
9	国产电脑终端	龙芯	台	4	0.50	2.00
10	国产电脑终端	飞腾	台	4	0.60	2.40
11	组装台式机	inteli712700F+512G 固态+16G 内存	套	4	0.90	3.60
12	笔记本电脑	thinkbook16+, inteli712700h+512G 固态+32G 内存	台	20	0.90	18.00
13	电脑显示器	24 寸显示器, 三星 S24R352FHC	个	20	0.07	1.40
14	安卓手机	华为 P60pro256GB	部	2	0.70	1.40
15	打印机		台	1	0.67	0.67
16	国产红黑打印机	A3	台	1	6.00	6.00
17	国产彩色打印机	奔图 (PANTUM) CM9705DN 全国产化彩色 多功能数码复合机打印机 65ppm/自动双面 (打印/复印/扫描)	台	1	7.50	7.50
18	路由器	TP-LINKAX6000Wi-Fi65G 双频无线企业级路由器	个	2	0.35	0.70
19	管理用电脑	惠普 (普通配置)	台	5	0.60	3.00
20	交付用电脑	惠普 (中端配置)	台	75	0.70	52.50
小计		-	-	159	-	170.57
合计		-	-	705	-	704.63

②新增软件系统

序号	软件名称	型号/规格	数量	订阅 次数 (次)	单价 (万元/ 套)	金额 (万元)
一	商信政通					
1	AdobePhotoshop	AdobePhotoshop2023	20	3	0.09	5.40
2	AxureRP	AxureRP10	30	3	0.40	36.00

序号	软件名称	型号/规格	数量	订阅次数(次)	单价(万元/套)	金额(万元)
3	墨刀	企业版	30	3	0.06	5.40
4	摹客	摹客 RP 企业版	30	3	0.04	3.60
5	VisioStudio	VISIO2010	50	3	0.50	75.00
6	IntelliJIDEA	IntelliJIDEA2023	40	3	0.42	50.40
7	IntelliJWebStorm	IntelliJWebStorm2023	40	3	0.42	50.40
8	Navicat	NavicatPremium16	40	1	1.20	48.00
9	蓝湖	企业版	85	3	0.02	5.10
10	figma	企业版	85	3	0.10	25.50
11	BeyondCompare	BeyondCompare4	40	1	0.05	2.00
12	EdrawMax	亿图图示订阅版	25	1	0.08	2.00
13	XManager	XManager7 标准版	40	1	0.30	12.00
14	XShell	XShell7	40	1	0.10	4.00
15	XFtp	XFtp7	40	1	0.64	25.60
16	Midjourney		20	1	0.30	6.00
17	金蝶 Apusic 应用服务器	金蝶 Apusic 应用服务器 v10.0	2	1	4.00	8.00
18	东方通应用服务	东方通应用服务 v7.0	2	1	4.00	8.00
19	中创应用服务器软件 InforsuiteAS	中创应用服务器软件 InforsuiteASv9	2	1	4.00	8.00
20	中创应用服务器软件 InforsuiteAS	中创应用服务器软件 InforsuiteASv10.0	2	1	4.00	8.00
21	TAS 应用中间件软件	TAS 应用中间件软件 v2.8	2	1	4.00	8.00
22	宝兰德应用服务器	宝兰德应用服务器 v9.5	2	1	4.00	8.00
23	普元应用服务器软件	普元应用服务器软件 v6.5	2	1	4.00	8.00
24	神通数据库	-	2	1	6.00	12.00
25	达梦数据库	-	2	1	6.00	12.00
26	人大金仓数据库	-	2	1	6.00	12.00
27	瀚高数据库	-	2	1	6.00	12.00
28	南大通用数据库	-	2	1	6.00	12.00
29	wpsoffice	wpsoffice2019	377	3	0.03	33.93

序号	软件名称	型号/规格	数量	订阅次数(次)	单价(万元/套)	金额(万元)
30	MicrosoftProject	MicrosoftProject2010	30	3	0.60	54.00
31	禅道项目管理系统	旗舰版	377	1	0.12	45.24
32	山石 VPN	-	1	1	10.00	10.00
33	钉钉	最新版	1	3	1.20	3.60
34	Xmind	xmindpro	50	3	0.04	6.00
35	杀毒软件	网络版杀毒软件	377	3	0.02	22.62
36	ESXI	ESXI6.5	3	1	1.80	5.40
37	华云虚拟化软件	ArcherOSSStack	10	1	0.90	9.00
38	Windows	Windows10	25	1	0.17	4.25
39	Windows	Windows11	352	1	0.17	59.84
40	统信 UOS	终端	12	1	0.06	0.72
41	统信 UOS	服务器端	8	1	0.50	4.00
42	银河麒麟	终端	12	1	0.06	0.72
43	银河麒麟	服务器端	8	1	0.50	4.00
小计		-	2,322	-	-	735.72
二	合肥龙客得					
1	AdobePhotoshop	AdobePhotoshop2023	2	3	0.09	0.54
2	AxureRP	AxureRP10	2	3	0.40	2.40
3	墨刀	企业版	2	3	0.06	0.36
4	摹客	摹客 RP 企业版	2	3	0.04	0.24
5	VisioStudio	VISIO2010	5	3	0.50	7.50
6	IntelliJIDEA	IntelliJIDEA2023	6	3	0.42	7.56
7	IntelliJWebStorm	IntelliJWebStorm2023	6	3	0.42	7.56
8	Navicat	NavicatPremium16	6	1	1.20	7.20
9	蓝湖	企业版	25	3	0.02	1.50
10	figma	企业版	25	3	0.10	7.50
11	BeyondCompare	BeyondCompare4	10	1	0.05	0.50
12	EdrawMax	亿图图示订阅版	5	1	0.08	0.40
13	XManager	XManager7 标准版	6	1	0.30	1.80
14	XShell	XShell7	6	1	0.10	0.60

序号	软件名称	型号/规格	数量	订阅次数(次)	单价(万元/套)	金额(万元)
15	XFtp	XFtp7	6	1	0.64	3.84
16	金蝶 Apusic 应用服务器	金蝶 Apusic 应用服务器 v10.0	2	1	4.00	8.00
17	东方通应用服务	东方通应用服务 v7.0	2	1	4.00	8.00
18	中创应用服务器软件 InforsuiteAS	中创应用服务器软件 InforsuiteASv9	2	1	4.00	8.00
19	中创应用服务器软件 InforsuiteAS	中创应用服务器软件 InforsuiteASv10.0	2	1	4.00	8.00
20	TAS 应用中间件软件	TAS 应用中间件软件 v2.8	2	1	4.00	8.00
21	宝兰德应用服务器	宝兰德应用服务器 v9.5	2	1	4.00	8.00
22	普元应用服务器软件	普元应用服务器软件 v6.5	2	1	4.00	8.00
23	神通数据库	-	2	1	6.00	12.00
24	达梦数据库	-	2	1	6.00	12.00
25	人大金仓数据库	-	2	1	6.00	12.00
26	瀚高数据库	-	2	1	6.00	12.00
27	南大通用数据库	-	2	1	6.00	12.00
28	wpsoffice	wpsoffice2019	102	3	0.03	9.18
29	MicrosoftProject	MicrosoftProject2010	5	3	0.60	9.00
30	禅道项目管理系统	旗舰版	102	1	0.12	12.24
31	山石 VPN	-	1	1	3.00	3.00
32	Xmind	xmindpro	10	3	0.04	1.20
33	杀毒软件	网络版杀毒软件	102	3	0.02	6.12
34	Windows	Windows10	10	1	0.17	1.70
35	Windows	Windows11	92	1	0.17	15.64
36	统信 UOS	终端	8	1	0.06	0.48
37	统信 UOS	服务器	4	1	0.50	2.00
38	银河麒麟	终端	8	1	0.06	0.48
39	银河麒麟	服务器	4	1	0.50	2.00
小计		-	586	-	-	228.54
合计		-	2,908	-	-	964.26

（2）工程建设其他费用

根据项目需要及现行市场价格情况估算，数智治理一体化平台升级项目工程建设其他费用合计为 7,938.91 万元。其中：项目前期工作费 50.00 万元，建设期租赁费 905.31 万元，建设期研发费用为 6,983.60 万元。各项费用明细如下：

①项目前期工作费 50.00 万元。

②项目建设期 3 年的租赁费计入总投资，租赁面积 7,185.00m²，租赁单价参照现有租赁场所，按照 35.00 元/m²/月。经估算，建设期租赁费（3 年）为 905.31 万元。

③项目研发费用主要包括研发人员工资、技术合作开发费、第三方检测或认证费以及其他研发费用，合计 6,983.60 万元。其中研发人员工资 6,286.00 万元，技术合作开发费 290.00 万元，第三方检测或认证费 93.30 万元，其他研发费用 314.30 万元。研发人员数量根据企业在未来项目实施需要确定，人员薪资符合现阶段人员薪资平均水平。技术合作开发费、第三方检测或认证费主要为与第三方合作费用、申请专利软著等费用，其他研发费用包括人员差旅、研发耗材等。

（3）预备费

项目预备费取建设投资中建筑工程费、设备及软件购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 5.0%，基本预备费计 85.94 万元。

（4）铺底流动资金估算

本项目流动资金估算按照分项详细估算法进行估算。正常年流动资金需用额为 26,168.39 万元，其中铺底流动资金 2,616.84 万元（取流动资金的 10%），无流动资金借款。

综上，本项目拟对数智治理一体化平台进行迭代升级，项目建设有助于提高公司技术水平，满足公司政务信息化业务进一步发展的需要，从而提升公司的综合竞争能力，促进公司实现可持续发展。因此本项目建设具备合理性和必要性。

2、智慧文旅一体化平台建设项目

单位：万元

序号	项目	投资总额	比例

序号	项目	投资总额	比例
1	建设投资	3,060.50	100.00%
1.1	建筑工程费	-	-
1.2	设备购置费	220.64	7.21%
1.3	软件购置费	445.13	14.54%
1.4	安装工程费	-	-
1.5	工程建设其他费用	2,359.94	77.11%
1.5.1	其中：研发费用	2,243.00	73.29%
1.6	预备费	34.79	1.14%
合计		3,060.50	100.00%

由上表可知，本项目总投资 3,060.50 万元，其中：建设投资 3,060.50 万元，无铺底流动资金及建设期利息。具体测算依据、投资概算如下：

（1）设备及软件购置费

项目设备及软件购置费合计 665.77 万元，其中设备购置费为 220.64 万元，软件购置费为 445.13 万元。具体设备及软件种类见下表：

①新增硬件设备

序号	设备名称	规格/型号	单位	数量	单价 (万元)	金额 (万元)
1	云服务器	GPU 服务器	套	2	15.80	31.60
2	云服务器	通用计算增强型	套	5	8.00	40.00
3	x86 服务器	intel	台	3	4.50	13.50
4	组装台式机	intel	套	5	0.70	3.50
5	电脑显示器	-	台	50	0.07	3.50
6	笔记本电脑	-	台	40	0.80	32.00
7	国产服务器	-	台	3	5.00	15.00
8	国产服务器	飞腾 FI-2000+	台	3	5.00	15.00
9	国产服务器	龙芯 3B4000	台	3	5.00	15.00
10	国产服务器	鲲鹏 920	台	3	6.00	18.00
11	国产电脑终端	兆芯	台	5	0.50	2.50
12	国产电脑终端	华为	台	5	0.60	3.00
13	国产电脑终端	龙芯	台	5	0.50	2.50

序号	设备名称	规格/型号	单位	数量	单价 (万元)	金额 (万元)
14	国产电脑终端	飞腾	台	5	0.60	3.00
15	打印机	-	台	2	0.67	1.34
16	单反相机	索尼 A7c	台	2	1.50	3.00
17	微单镜头	腾龙 28-75f/2.8g2	个	2	0.70	1.40
18	相机云台	-	台	2	0.10	0.20
19	无人机	-	套	2	1.50	3.00
20	鱼眼镜头	-	个	2	0.15	0.30
21	安卓手机	-	部	5	1.40	7.00
22	苹果手机	-	部	5	1.00	5.00
23	手绘板	-	个	3	0.30	0.90
24	信息发布盒	腾裕	个	2	0.20	0.40
合计		-	-	164	-	220.64

②新增软件系统

序号	软件名称	型号	订阅次数 (次/年)	数量	单价 (万元)	金额 (万元)
一	研发软件					
1	Adobe Photoshop	-	3	5	0.09	1.35
2	Axure RP	-	3	5	0.40	6.00
3	墨刀	企业版	3	5	0.06	0.90
4	摹客	-	3	5	0.04	0.60
5	Visio Studio	VISIO 2010	3	10	0.50	15.00
6	IntelliJ IDEA	-	3	10	0.42	12.60
7	IntelliJ WebStorm	-	3	10	0.42	12.60
8	Navicat	-	1	10	1.20	12.00
9	蓝湖	企业版	3	50	0.02	3.00
10	Figma	企业版	3	50	0.10	15.00
11	Beyond Compare	-	1	10	0.05	0.50
12	EdrawMax	-	1	10	0.08	0.80
13	XManager	-	1	10	0.30	3.00
14	XShell	-	1	10	0.10	1.00
15	XFTP	-	1	10	0.64	6.40

序号	软件名称	型号	订阅次数 (次/年)	数量	单价 (万元)	金额 (万元)
16	Unity3D	-	3	5	1.00	15.00
小计		-	-	215	-	105.75
二	源码/服务					
1	票务系统源码	-	1	1	20.00	20.00
2	电子商城源码	-	1	1	10.00	10.00
3	产品分销源码	-	1	1	10.00	10.00
4	会员管理源码	-	1	1	10.00	10.00
5	Krpano 授权	-	1	5	0.50	2.50
6	百度地图商业授权	-	3	1	5.00	15.00
7	短信平台	一拓	3	1	5.00	15.00
小计		-	-	11	-	82.50
三	中间件					
1	金蝶 Apusic 应用服务器	金蝶 Apusic 应用服务器 v10.0	1	2	4.00	8.00
2	东方通应用服务	东方通应用服务 v7.0	1	2	4.00	8.00
3	中创应用服务器软件 Inforsuite AS	中创应用服务器软件 Inforsuite AS v9	1	2	4.00	8.00
4	中创应用服务器软件 Inforsuite AS	中创应用服务器软件 Inforsuite AS v10.0	1	2	4.00	8.00
5	TAS 应用中间件软件	TAS 应用中间件软件 v2.8	1	2	4.00	8.00
6	宝兰德应用服务器	宝兰德应用服务器 v9.5	1	2	4.00	8.00
7	普元应用服务器软件	普元应用服务器软件 v6.5	1	2	4.00	8.00
小计		-	-	14	-	56.00
四	数据库					
1	神通数据库	-	1	2	6.00	12.00
2	达梦数据库	-	1	2	6.00	12.00
3	人大金仓数据库	-	1	2	6.00	12.00
4	瀚高数据库	-	1	2	6.00	12.00
5	南大通用数据库	-	1	2	6.00	12.00

序号	软件名称	型号	订阅次数 (次/年)	数量	单价 (万元)	金额 (万元)
小计		-	-	10	-	60.00
五	办公软件					
1	WPS Office	-	3	50	0.03	4.50
2	Microsoft Project	Microsoft Project 2010	3	50	0.60	90.00
3	禅道项目管理系统	旗舰版	1	50	0.12	6.00
4	山石 VPN	-	1	1	5.00	5.00
5	Xmind	-	3	20	0.04	2.40
6	杀毒软件	网络版杀毒软件	3	50	0.02	3.00
小计		-	-	221	-	110.90
六	虚化软件					
1	华云虚拟化软件	ArcherOS Stack	1	10	0.90	9.00
小计		-	-	10	-	9.00
七	操作软件					
1	Windows	Windows 10	1	20	0.17	3.40
2	Windows	Windows 11	1	30	0.17	5.10
3	统信 UOS	终端	1	4	0.06	0.24
4	统信 UOS	服务端	1	12	0.50	6.00
5	银河麒麟	服务端	1	12	0.50	6.00
6	银河麒麟	终端	1	4	0.06	0.24
小计		-	-	82	-	20.98
合计		-	-	563	-	445.13

(2) 工程建设其他费用

根据项目需要及现行市场价格情况估算，智慧文旅一体化平台建设项目工程建设其他费用合计为 2,359.94 万元。其中：项目前期工作费 30.00 万元，建设期租赁费 86.94 万元，建设期研发费用为 2,243.00 万元。各项费用明细如下：

①项目前期工作费 30.00 万元。

②项目建设期 3 年的租赁费计入总投资，租赁面积 690.00m²，租赁单价参照现有租赁场所，按照 35.00 元/m²/月。经估算，建设期租赁费（3 年）为 86.94 万元。

③项目研发费用主要包括研发人员工资、技术合作开发费、第三方检测或认证费以及其他研发费用，合计 2,243.00 万元。其中研发人员工资 1,900.00 万元，技术合作开发费 240.000 万元，第三方检测或认证费 8.00 万元，其他研发费用 95.00 万元。研发人员数量根据企业在未来项目实施需要确定，人员薪资符合现阶段人员薪资平均水平。技术合作开发费、第三方检测或认证费主要为与第三方合作费用、申请专利软著等费用，其他研发费用包括人员差旅、研发耗材等。

（3）预备费

项目预备费取建设投资中建筑工程费、设备及软件购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 5.0%，基本预备费计 34.79 万元。

综上，本项目建设将推进公司智慧文旅一体化平台建设，提高公司的技术服务水平，打造行业领先的智慧文旅平台。因此本项目建设具备合理性和必要性。

3、营销网络建设项目

单位：万元

序号	项目	投资总额	比例
1	建设投资	3,888.01	100.00%
1.1	建筑工程费	283.75	7.30%
1.2	设备购置费	1,073.60	27.61%
1.3	软件购置费	241.33	6.21%
1.4	安装工程费	7.78	0.20%
1.5	工程建设其他费用	2,199.72	56.58%
1.5.1	其中：市场推广费	1,782.00	45.83%
1.6	预备费	81.82	2.10%
合计		3,888.01	100.00%

由上表可知，本项目总投资 3,888.01 万元，其中：建设投资 3,888.01 万元，无铺底流动资金及建设期利息。具体测算依据、投资概算如下：

（1）建筑工程费

本项目拟租赁装修 7 处营销网点及 1 处展厅。项目建筑工程费合计为 283.75 万元，建筑工程费估算详见下表：

序号	名称	工程量 (m ²)	装修单价 (元/m ²)	投资额 (万元)	备注
一	营销网点				
1	合肥总部	375.00	1,500.00	56.25	租赁并装修
2	华东大区：天津办事处	225.00	1,500.00	33.75	租赁并装修
3	西南大区：贵阳办事处	225.00	1,500.00	33.75	租赁并装修
4	华南大区：广西办事处	225.00	1,500.00	33.75	租赁并装修
5	华中大区：江西办事处	225.00	1,500.00	33.75	租赁并装修
6	华北大区：山西办事处	225.00	1,500.00	33.75	租赁并装修
7	西南大区：西藏办事处	225.00	1,500.00	33.75	租赁并装修
二	展厅				
1	合肥展厅	330.00	-	-	利旧
2	天津展厅	100.00	2,500.00	25.00	租赁并装修
合计		2,155.00		283.75	

(2) 设备及软件购置费

项目设备及软件购置费合计为 1,314.93 万元，其中设备购置费 1,073.60 万元，软件购置费 241.33 万元。具体设备及软件种类见下表：

①新增硬件设备

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元）	金额(万元)
一	电子设备				
1	台式计算机	台	14	0.70	9.80
2	笔记本电脑	台	115	0.70	80.50
3	打印复印一体机	台	7	1.00	7.00
4	投影仪	台	7	2.00	14.00
5	扫描仪	台	7	1.00	7.00
6	氧气装置	套	1	50.00	50.00
7	LED 拼接屏幕	台	2	70.00	140.00
8	信创台式机	台	20	0.80	16.00
9	信创笔记本电脑	台	10	1.20	12.00
10	服务器	台	12	8.00	96.00
11	存储器	台	4	30.00	120.00
12	备份一体机	台	2	30.00	60.00

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元）	金额(万元)
一	电子设备				
13	交换机	台	4	3.00	12.00
14	机柜	台	2	10.00	20.00
15	打印机	台	4	1.00	4.00
16	负载均衡	台	4	12.00	48.00
	小计	-	215	-	696.30
二	运输设备				
1	商务车	辆	7	40.00	280.00
	小计	-	7	-	280.00
三	公辅设备				
1	空调	台	21	1.30	27.30
2	视频会议设备	套	7	10.00	70.00
	小计	-	28	-	97.30
	合计	-	250	-	1,073.60

②新增软件系统

序号	软件名称	单位	数量	单价（万元）	金额(万元)
1	视频会议系统	套	1	40.00	40.00
2	电脑办公软件	套	159	0.07	11.13
3	客户端操作系统软件	套	159	0.07	11.13
4	服务器操作系统	套	12	0.70	8.40
5	中间件	套	6	5.00	30.00
6	数据库	套	6	10.00	60.00
7	数据库集群软件	套	2	10.00	20.00
8	防病毒软件	套	159	0.07	11.13
9	版式软件	套	159	0.06	9.54
10	版式转换软件	套	2	20.00	40.00
	合计	-	665	-	241.33

（3）安装工程费

本项目公辅设备安装工程费取公辅设备购置费的 8.0%，计 7.78 万元。

（4）工程建设其他费用

根据项目需要及现行市场价格情况估算，营销网络建设项目工程建设其他费用合计为 2,199.72 万元。其中：项目前期工作费 30.01 万元，建设期租赁费 387.71 万元，建设期营销推广费为 1,782.00 万元。各项费用明细如下：

①项目前期工作费 30.01 万元。

②项目建设期租赁费（3 年）387.71 万元。建设期租赁费估算详见下表：

序号	名称	场地规模 (m ²)	租金 (元/m ² /天)	T1 年 (万元)	T2 年 (万元)	T3 年 (万元)	总计 (万元)
一	营销网点						
1	合肥总部	375.00	1.17	15.97	15.97	15.97	47.91
2	华东大区：天津办事处	225.00	2.30	18.89	18.89	18.89	56.67
3	西南大区：贵阳办事处	225.00	2.10	17.25	17.25	17.25	51.74
4	华南大区：广西办事处	225.00	2.27	18.64	18.64	18.64	55.93
5	华中大区：江西办事处	225.00	1.60	13.14	13.14	13.14	39.42
6	华北大区：山西办事处	225.00	2.20	18.07	18.07	18.07	54.20
7	西南大区：西藏办事处	225.00	2.30	18.89	18.89	18.89	56.67
二	展厅						
1	天津展厅	100.00	2.30	8.40	8.40	8.40	25.19
合计		1,825.00		129.24	129.24	129.24	387.71

③项目建设期市场推广费 1,782.00 万元（包括广告费、宣传费、展览费、数字化营销费、营销活动经费等）

（5）预备费

项目预备费取建设投资中建筑工程费、设备购置费和工程建设其他费用之和的 5.0%，基本预备费计 81.82 万元。

综上，本项目通过新建营销网点、展厅，进一步拓展销售渠道，加强公司产品宣传力度，提高市场占有率，增强综合竞争力，有助于实现公司营销模式升级，完善市场布局，满足公司可持续发展要求。因此本项目建设具备合理性和必要性。

（三）是否存在募集资金置换问题

1、相关安排

对于公司本次发行董事会决议日后、募集资金到账前，若因经营需要或市场

竞争等因素导致募集资金投资项目必须进行先期投入的,公司将根据项目进度的实际需要以自筹资金先行投入,并在募集资金到位之后以募集资金置换先行投入的自筹资金。

公司以自筹资金预先投入募集资金投资项目的,可以以募集资金置换自筹资金。置换事项应当经董事会审议通过,会计师事务所出具鉴证报告,并由独立董事、监事会、保荐机构发表明确同意意见并披露。

截至本回复出具日,公司以自筹资金先行投入软件购置等相关费用。

2、前期投入金额如何有效确定

公司募投项目前期投入金额可通过以下方式有效确定:

(1) 公司募投项目前期投入金额为关于公司申请公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案经董事会(2023年8月16日,公司召开第三届董事会第十五次会议)审议后,公司以自筹资金先行投入募投项目的资金;

(2) 对募投项目进行专项财务核算,对于募投项目的支出,需要在请款单中明确写明项目、请款事由、时间、金额等,并经主管领导审批后方可执行;并将合同、发票、付款单、验收单等相关资料进行归档以供备查;

(3) 会计师对公司以募集资金置换先行投入的自筹资金前,就拟置换的募集资金金额出具专项鉴证报告;

(4) 根据募投项目归集材料、设备及相关人员费用等,根据《募集资金使用管理办法》(北交所上市后适用)的规定履行募集资金使用的有关审批程序,并将合同、发票、付款单、验收单等相关资料进行归档以供备查;

(5) 保荐机构将对公司使用自有资金支付募投项目的情况采用定期或不定期现场检查、书面问询等方式进行持续监督。

二、结合基于募投项目开展情况，分析说明上述项目与公司业务联系，与公司目前的生产经营是否具有协同性或带来可预估的经济收益，募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力，说明本次募投项目的必要性

（一）基于募投项目开展情况

1、数智治理一体化平台升级项目开展情况

公司作为政务信息化领域的软件开发商及解决方案提供商，自成立以来，持续深化大数据、人工智能、云原生、元宇宙等新一代信息技术应用，以“业务+智能算子”为驱动力打造“数智中台”，以“可信云+能力原子”为生态力构建“技术中台”，专注于为党政用户、事业单位等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案。

本项目紧紧围绕公司战略目标及主营业务展开，项目实施完成后有利于公司进一步深化主营业务，完善公司现有业务链，提高公司在政务信息化市场的服务能力，最终增强公司整体盈利能力和市场竞争力。

根据行业发展方向、技术发展趋势以及公司自身发展规划，本项目建设在基于公司现有数智一体化平台产品的基础上，围绕数智协同办公平台、数智会议平台、数智党委综合业务平台、数智人大平台、数智政协平台、基础能力支撑平台、政务智库平台等平台，通过持续不断攻关进行电子政务相关内容开发升级。本项目建设不仅能为公司提供核心技术底层平台，还能完善公司业务服务型产品功能，拓宽应用市场，提高公司核心竞争力。

本项目数智治理一体化平台主要升级内容如下：

类型	项目	描述
业务服务型	数智协同办公平台	数智协同办公平台致力于提升智能化应用能力，解决人机交互、全文检索、用户画像分析和 AI 纠错等问题，打造灵活高效的智能协同平台。在立足于省级政务市场的基础上，逐步向国企和县域政务市场进行拓展。在国企市场，协助政企客户完成数字化转型，国产化替代，运用一体化建设思路搭建可直接提供成品给政企客户数智协同平台，实现业务协同；协助政企客户完成数据资产、知识沉淀，运用数据治理能力实现政企数据资产化运用，进而盘活有利数据，实现数据协同，使政企数据共享价值提升；协助政企客户管理上下游产业链，通过合同管理、供应商管理等业务管理功能，实现产业协同，提升自身产业能力和产业链水平，从而推动数字经济与国有经济深度融合，加速政企

类型	项目	描述
		产业发展；在县域市场，实现县域专属功能、全域公文传输平台、领导电子阅文场景、档案管理系统、数字档案馆、档案数字化加工、值班管理平台的升级，推动县域政府治理流程再造和模式优化，协助县域党政机关单位完成数字化转型，有利于提高公司产品价值属性和盈利水平，促进公司业务开展。
	数智会议平台	数智会议平台致力于实现线上全流程打通会展业务，增加公司产品种类。此外，平台全面支撑软硬一体的投票表决模式，能够有效支撑党委、人大关于投票、表决、满意度测评等方面的业务诉求，能够稳定支撑各项票决事项并能快速输出票决结果，还能够迅速完成座位安排，与会场电子设备完成实时数据联动。
	数智党委综合业务平台	数智党委综合业务平台拟通过深化专项业务的广度与深度，加强党委应用的服务能力，提升跨部门业务流程的连贯性，并以大数据技术为依托，构建辅助决策与政令畅通体系，实现党委业务的高效统筹联动，高质量服务党中央的决策指挥，有力保障党政机关的施政履职效能，同时为党政机关数字化转型及内网集约化一体化建设做好技术与产品的预研储备。
	数智人大平台	数智人大平台拟打造数智人大“1412”架构体系，集约化建设完成覆盖人大及其常委会核心工作的业务系统集群，从独立业务系统向集约化系统数据转变，从信息孤岛向互联互通的信息岛链转变，实现数据资产去芜存菁，保障机关信息化水平提升。
	数智政协平台	数智政协平台拟完成相关体系内软件系统开发和与三方系统的各类集成，形成政协领导辅助决策、群众联络参与、委员履职服务、机关工作保障的“四大体系”，实现信息化工作对政协组织工作的全覆盖。与此同时，通过数据交换共享平台实现各系统业务系统的打通，拓宽联动范围和挖掘联动深度。
应用支撑型	基础能力支撑平台	基础能力支撑平台拟提供统一规范体系，实现底层框架一致；提供安全防护体系，保障客户数据及应用安全；提供高拓展研发机制，支持客户根据业务场景进行二次研发及新能力构建；沿用抽象化研发思路，实现前后台解耦和功能模块间解耦，匹配需求构建企业级应用/模块；此外，可拓展能力体系得到构建，平台将支持能力体系的拓展、维护，可实现能力复用；平台预置提供整套能力体系，支持复用整个能力体系，快速形成单位自身的数字化能力。平台支持将底层框架、平台能力体系进行组合使用，可按需拓展出 0-1 的功能模块和应用，满足不同业务场景需求。
	政务智库平台	政务智库平台拟实现一个数据管理和知识管理平台，支持文档数据上传、下载等基础功能，同时可进行文档结构化、关系提取；实现用于管理各个业务及通用知识的管理平台，提升数据处理、模型训练性能以及知识计算功能，并且完善公文撰写助手系统。

2、智慧文旅一体化平台建设项目开展情况

公司在长期产品研发和服务过程中发现，作为公司主要客户的政务监管部门

存在由于文旅行业中涉旅企业及景区信息化技术水平低、积累的数据不愿公开等原因，导致政务监管部门无法赋能游客服务，也无法辅助涉旅企业及景区营销，游客无法享受到政务监管部门提供的公共服务的痛点，一定程度上影响了文旅行业健康发展。

本项目新建智慧文旅一体化平台，通过利用基础应用、数据治理、人工智能、元宇宙等新技术，打造涵盖智慧文旅三大平台及 N 个智慧生态应用、智慧文旅数据中心、智慧文旅运营服务的全域智慧文旅体系，致力于实现智慧文旅产业的角色融合、流量融合、业务融合，提升平台监督管理及运营管理能力，构建全域智慧文旅的整体框架及产品体系。项目建设完成后，将提升旅游业智慧化水平，满足智慧文旅行业发展需求，同时公司将拓展智慧文旅业务领域，满足公司可持续发展需求。

为了满足智慧文旅一体化平台建设需求，本项目拟通过扩大办公场地，增加硬件设备和软件设备投入，引进行业专业人才，开展智慧文旅一体化平台研发与升级。

本项目智慧文旅一体化平台主要研发内容如下：

项目	描述
智慧文旅三大平台及 N 个智慧生态应用	智慧文旅三大平台及 N 个智慧生态应用的建设完成后，能够对全域旅游涉及到的核心业务进行信息化处理，使旅游从线下向线上转移，并对文旅涉及到的所有角色进行新技术改造，极大拓宽政务监管的宽度和深度，提高目的地服务水平，降低涉旅企业及景区生产成本。
智慧文旅数据中心	智慧文旅数据中心建设完成后，将实现当地文化和旅游数据的集中管理、共享和分析，能够为当地客流、舆情和满意度、应急指挥、旅游消费、旅游资源开发等提供智能化监管及决策服务，从而推动文化和旅游行业的发展，为公众提供更丰富、便捷和安全的文化和旅游体验。
智慧文旅运营服务	智慧文旅运营服务建设完成后，将实现以政府背书整合各类分销渠道，聚集目的地旅游资源发挥全域效应，带动全域旅游资源的整合，促进全域旅游经济效益的提升，营造优质的文化 IP，加快文化传承以及文旅融合。同时，将推动文化和旅游行业的创新和升级，促进文化旅游的融合和发展，为广大游客带来更美好的文化和旅游体验。

3、营销网络建设项目开展情况

公司自成立以来，深耕政务信息化领域，致力于为各级党政用户、事业单位和企业用户等提供以自有软件为核心的数智化整体解决方案，主要覆盖机关办公、职能业务、协调保障与决策服务四个方面。

本项目拟对公司营销服务网络进行整体升级改造，包括新增 7 个营销网点和

2 个展厅,扩大公司产品营销覆盖的广度和深度;通过加强品牌推广和广告投放,进一步提升公司品牌的知名度;通过加强营销网络信息化系统建设,深度挖掘客户数据,细化深入分析客户偏好,反馈指导市场营销策略,进而指导研发和经营进程。本项目建设有助于公司增强客户粘性、实现营销模式升级、完善市场布局,进而满足市场及公司业务发展需求,实现可持续发展。

本项目营销网络布局主要情况如下:

项目	描述
新增营销网点	在合肥、天津、贵阳、广西、江西、山西和西藏等 7 个地区分别成立办事处,拓展公司营销网络,提高产品覆盖范围,提升整体盈利能力。
新建展厅	于天津和合肥增设展示中心,提高品牌知名度。
品牌推广活动	举办大型专题展览及研讨会,提升公司品牌知名度;赞助行业内其他大中型专题展会,提升公司品牌活跃度;举办品牌升级及产品发布会,展示公司技术成果,打造品牌专业形象;在各大平面及户外平台投放实体广告,全方位展示公司品牌;运用网络及新媒体平台,打造品牌阵地、吸引客户群体,持续推进公司品牌推广策略。

(二) 分析说明上述项目与公司业务联系,与公司目前的生产经营是否具有协同性或带来可预估的经济收益

1、上述项目与公司业务联系

(1) 技术关联度分析

强大的技术能力能够满足客户各种需求提供技术支持,为项目建设的顺利实施提供重要的技术保障,“数智治理一体化平台升级项目”是以公司核心技术为基础,利用多年来积累的技术优势对数智一体化平台进行升级和开发,打造政务信息行业数智化整体解决方案,项目建设与公司现有技术联系紧密。公司核心技术介绍如下:

序号	技术类别	技术名称	技术特色
1	基础能力开发平台	工作流引擎技术	通过抽象各类流程场景模型,并按照具体业务特色对流程进行模型优化,主要包含子流程、分支流程、合并流程、嵌套、会签流程等。同时,支持节点的收回、撤回、退回、转办、协办等操作,支持通过自定义、可视化的方式进行流程的构建以及维护,并通过服务的形式为业务提供能力支撑。
2		表单引擎技术	封装丰富且常见的表单组件,如输入框、下拉框、多选框、单选框、选择组件、附件上传组件等。通过布局组件实现前端表单页面的快速布局,通过拖拽的方式快速构建各类业务表单页面,支持一表多端的样式自动生成。

序号	技术类别	技术名称	技术特色
3		内容管理引擎技术	以组件思维对门户元素进行解耦组件化，通过先进的前端技术，对栏目、占位符等元素实现组件化。通过所见即所得的方式实现对门户样式的自定义生成，支持多端数据源的快速绑定及其自定义审核流的绑定，快速实现多端门户样式及内容发布的目的。
4		文件服务技术	提供统一的文件上传服务，支持上传文件格式配置、大文件分片上传、断点续传、批量上传等，支持公有云和私有化部署。
5		预览服务技术	实现文件在线预览，可通过文件地址预览和上传成功的文件流进行预览。支持 word, excel, ppt, pdf 等办公文档；支持 ofd 文件；支持 txt, java, php, py, md, js, css 等所有纯文本；支持 zip, rar, jar, tar, gzip 等压缩包；支持 jpg, jpeg, png, gif 等图片预览（翻转，缩放，镜像）支持 avi, mp3, mp4, flv 等多媒体文件预览。
6	移动应用开发平台	移动应用框架技术	为 IOS、Android 版移动应用提供基础开发框架，封装了常用的移动原生的能力，主要包含但不限于相机、定位、附件上传、麦克风、电话、短信、消息通知等。同时，提供原生容器能力，提供统一应用入口，实现单用户访问多 APP 的能力。
7	PaaS 应用支撑平台	统一用户管理 IDM 技术	对组织架构、用户、角色、岗位及关联关系进行统一管理。提供多维组织架构管理能力，支持非实体组织的管理，提供人员跨组织跨部门兼职的能力。提供所有用户的统一认证服务，支持跨应用的单点登录集成，对用户的权限进行配置管理，支持基于部门、人员、角色的多维度权限管理方式。
8		统一身份认证技术	通过构建集中的用户认证中心，提供统一的访问控制与安全管理，支持多种安全认证方式和功能，满足应用安全访问需求。平台具备弹性扩容及高并发部署，具备跨浏览器单点登录、全应用集成、应用快速接入、第三方认证融合等特点。
9		统一消息 MES 技术	为上层应用提供统一的消息通知服务，其中主要包含消息模板自定义、渠道消息管理、系统消息接入、IM 消息接入、待办消息及待阅消息接入、系统消息与 IM 消息关联管理等，覆盖业务应用全消息体系及应用场景，为业务应用提供统一的消息管理，以支撑消息驱动任务办理模式。
10	安全可信	统一 APP 平台技术	消息：单聊、群聊、专题任务消息全展现，重要信息不遗漏；通讯录：部门结构一目了然，提供消息、语音、视频、短信等方式，快速找人很简单；门户：支持门户按需定制，跨机构数据交换和共享，信息检索更快捷；工作台：移动模块快速集成，统一入口、统一管理。
11		统一 PC 工作台技术	信息丰富：涵盖了待办、日程、消息、应用中心、智能问答、即时通讯、通讯录、门户等信息；数据汇总，统一办理：通过开放平台接入全部应用系统，汇总业务数据，一个平台办理；仿生协同：消息与事务有效集成，从“人找任务”变为“任务找人”，由被动变为主动；千人千面：工作台内容支持自定

序号	技术类别	技术名称	技术特色
			义，按需配置，千人千面。
12	政务智库	数据采集平台技术	利用大数据爬虫技术，实现采集在线可视化的数据采集规则配置、采集模板配置、定时策略配置、IP代理池管理等功能，支持高可用、高并发，让数据采集效率更高更稳定。
13		数据清洗平台	支持传统数据库、文件、大数据平台、接口、流数据等数据源，通过拖拽方式开发数据清洗管道、支持百分百无代码，可以在线进行清洗任务的策略配置、调度管理、日志监控等。
14		全文检索系统技术	支持简单快捷的接入组件包方式接入，包含功能丰富的工具类、抽象封装方法等(模糊/组合/高亮检索、搜索提示、常见附件文本抽取方法、同义词/停用词/扩展词库的可视化配置等)。支持多类型数据源的全文检索，提供 Word/Excel/ODF 文本抽取、图片 OCR、视频字幕提取等技术。
15		智能推荐系统技术	智能推荐系统采用配置式对数据源、用户行为方式进行通用化的配置，利用机器学习、自然语言处理等技术实现对数据的处理和用户画像的构建，达到“千人千面”的业务场景需求。
16		智能问答系统技术	支持业务知识的问答（常见领域型知识、操作手册问答等）、任务型问答（根据项目的业务场景，提供任务型的知识问答维护，支持意图保持、多轮问答、追问等功能，比如“我有哪些待办任务？”、“我需要参加哪些会议？”）、外链式智能问答（天气、百度百科等）、知识图谱类型的问答，利用知识图谱技术构建政务领域知识问答库
17		通用智能服务组件技术	采用先进的 NLP、机器学习、深度学习等先进技术，通过构建各类业务模型，完成相关参与方的画像分析及生成，通过相似度匹配等相关技术进行分析后，为各类业务场景提供较为通用化的智能服务，其中包含文本分类预测、事务智能分办、实体识别、文本查重、文本比对、敏感词检查、智能纠错等技术组件。
18		通用化数据上报平台技术	利用表单引擎技术、数据源在线配置、数据模型构建以无代码的方式，完成上报页面功能的实现，并自动构建接口和生成规范的接口文档、降低数据上报功能的开发成本和提高数据上报的灵活性。
19		文本撰写助手技术	文本撰写助手主要解决政务用户在撰写文章过程中素材来源问题，文章撰写依据问题，文章在线查新、智能纠错等智能化辅助功能。依托智库的数据能力，用户可以在文本撰写助手端在线体验专属的政务数据的主动检索，快速获取所需的信息。
20		社会热点与情感分析平台技术	社会热点与情感分析平台是为解决用户精准推送政务热点信息并且聚焦民声，解决政务热点信息优质服务及“离民声更近”的问题。同时，可以对外提供能力支撑，包括但不限于热点及情感分析服务、长尾检索服务、命名实体识别等服务。
21	容器云管平	容器云管平	基于国产化处理器，对当前私有云架构的内核层、

序号	技术类别	技术名称	技术特色
	台	台技术	存储层、网络层、应用层进行全体系、全流程的深入改造，研制安全可信云平台软件系统和测试评估工具集，构建安全可信专用云技术体系，并在政务内网办公系统等开展应用示范，支撑安全可信信息系统在云计算时代的进一步发展。

而“智慧文旅一体化平台建设项目”是公司利用基础应用技术、区块链技术、数字孪生技术、数据治理技术、人工智能技术，研究文旅行业发展以及市场趋势，通过破解政务监管难题、提升行业管理水平、增强目标群体黏性为核心内容，围绕监管、服务以及营销三个维度，致力于促进智慧文旅产业的角色融合、流量融合、业务融合，打造的全域旅游智慧型数字化平台，构建全域智慧文旅的整体框架及产品体系。

（2）市场关联度分析

经过多年的行业经验积累，公司凭借自主掌握的核心技术，针对客户的需求特点，不断研发推出新产品，形成了完善的产品研发、设计和交付体系。公司下游客户覆盖各级党政用户、事业单位及企业用户等。目前，产品已得到安徽省政府、新疆自治区党委、广西自治区党委、江西省政协等终端客户的认可，并且已与中通服和信科技有限公司、讯飞智元信息科技有限公司、北京太极信息系统技术有限公司等知名总集成商建立了良好业务合作关系。此外，公司对核心产品、重点客户和业务区域制定详细的开发计划，不断增强产品知名度。公司采用招投标、商务谈判等方式获取业务订单，利用举办或参与展会、投放广告等方式推广公司产品，未来计划于全国新建营销网点和展示中心，及时了解客户需求和市场变化，加大营销资源投入，进一步加强市场开拓力度。本项目建设将立足于现有客户基础，积极开拓县域市场客户，促进公司业务发展。

2、与公司目前的生产经营是否具有协同性或带来可预估的经济收益

“数智治理一体化平台升级项目”主要是对公司目前的数智治理一体化平台进行全面迭代升级，满足各级党政用户、事业单位和企业客户需求，拓宽公司产品应用市场领域；“智慧文旅一体化建设项目”将研究文旅行业发展以及市场趋势，构建全域智慧文旅的整体框架及产品体系，开拓公司新业务，两个募投项目结合起来共同构建公司新一代政务信息化解决方案，将进一步促进公司的市场竞争力，为公司带来新的收入及利润增长点，并带动整个行业信息化水平的提高。

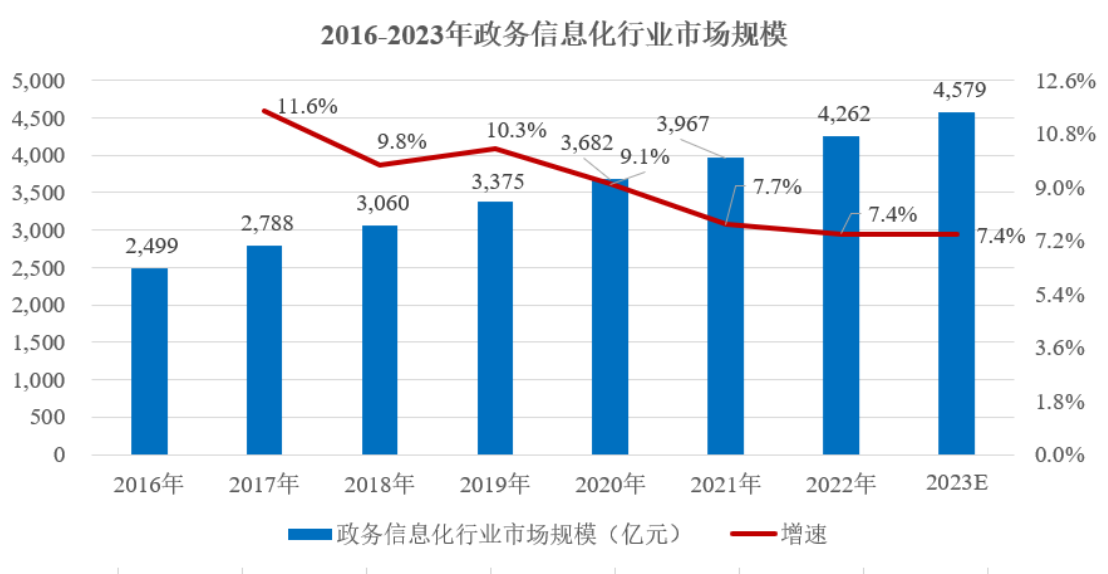
此外，“营销网络建设项目”在全国各省市增设营销网点和展厅，满足全线产品推广，针对不同产品的细分需求开展针对性市场营销，更好地提高公司收入和产品市场覆盖。公司本次募投项目基于公司目前生产经营活动开展，与目前生产经营活动具有协同性。

综上，基于数智治理一体化平台升级项目、智慧文旅一体化平台建设项目和营销网络建设项目符合公司的发展目标与经营计划，三个募投项目在公司目前生产经营活动的基础上开展，将进一步促进公司核心竞争力的提升，与公司生产经营活动具有协同性。

（三）募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力，说明本次募投项目的必要性

1、政务信息化行业将持续发展

随着大数据、云计算、人工智能及区块链等新兴技术的不断应用，政务信息化行业将持续发展。我国政务信息化市场规模持续增长，根据中商产业研究院数据，预计 2023 年我国政务信息化市场规模将达 4,579 亿元，2016-2023 年复合增长率可达 9.0%，高于同期 GDP 增速。根据前瞻产业研究院数据，未来政务信息化建设将继续深化，预计 2026 年政务信息化规模将超过 6,000 亿元，据此测算 2023-2026 年我国政务信息化市场规模复合增长率仍可达 9.1%。



数据来源：中商产业研究院

目前，我国政务信息化系统呈现进阶发展趋势，逐步从基础业务系统、政务

网络、政务服务平台、政务数据共享平台发展至政务大数据一体化平台，有望进一步实现政务信息化的产业整合，伴随增量需求的不断拓展与存量市场的渗透率逐步加深，发行人所处的政务信息化市场规模呈稳健增长态势，市场发展潜力较大，为发行人本次募投项目的消化奠定基础。

2、发行人具备消化新增市场需求的能力

(1) 国家积极出台相关政策法规，为发行人业务保驾护航

近年来，党和国家高度重视政务信息化行业发展，相关政策频频出台，鼓励政务信息化行业发展。2022 年 10 月，国务院办公厅发布《全国一体化政务大数据体系建设指南》（以下简称“《指南》”），针对当前政务数据存在的问题，提出 2023 和 2025 年的总体建设目标，并且提出包括三类平台和三大支撑的全国一体化政务大数据体系。《指南》提出，2023 年底前，全国一体化政务大数据体系初步形成，基本具备书局目录管理、数据归集、数据治理、大数据分析、安全防护等能力，数据共享和开放能力显著增强，政务数据管理服务水平明显提升；到 2025 年，全国一体化政务大数据体系更加完备，政务数据管理更加高效，政务数据资源全部纳入目录管理。

此外，数字政府是推进数字经济、数字社会、数字生态的高质量发展的政府信息化新阶段，是支撑社会治理和经济发展的新模式和新架构，也是社会与经济创新发展的必然要求。2023 年 2 月，中共中央、国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》（简称《规划》），明确提出了数字中国建设“2522”的整体框架布局和实施保障。《规划》指出，要全面赋能经济社会发展，发展高效协同的数字政务，使政务数字化智能化水平明显提升。2022 年 6 月，国务院正式印发了《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》（以下简称《指导意见》），对数字政府建设做出全面部署，明确了数字政府建设的指导思想、基本原则和主要目标，从构建协同高效的数字化履职能力体系、数字政府全方位安全保障体系等七个方面明确了工作任务，并提出了 2025 年和 2035 年两个建设目标，为我国数字政府建设勾勒了蓝图。

综上，在政策的推动下，我国政务信息化行业有望迎来加速发展，数字政府有望加速构建，为发行人业务保驾护航。

（2）发行人业务持续增长，具有可持续的市场竞争能力

2020 年至 2022 年，发行人营业收入分别为 7,765.16 万元、10,768.28 万元和 13,999.339 万元，呈持续增长趋势，为发行人持续进行研发创新、销售推广提供业绩支撑，且发行人未来业务需求与市场竞争能力具有一定的可持续性。发行人所处行业市场需求快速增长，为发行人业务持续发展提供保障。我国数字政府发展具有巨大的价值，也取得了重要成就，但目前数字政府建设在实现高质量发展过程中仍面临较多挑战，数字化治理理念有待提升、数据共享难度较大、业务安全压力较大、主体参与程度较低，我国数字政府建设较国家治理现代化仍存在较大差距，深化数字政府建设需求依然存在。同时，拥抱技术创新、增强数据赋能、加强安全建设、提高和完善人才数字素养等也为数字政府建设带来了巨大发展机遇。因此，发行人未来具有可持续的业务增长空间。

此外，长期以来，发行人始终坚持以业务创新与研发创新作为驱动公司业务迅速发展的核心动力，具有可持续的市场竞争能力。经过多年发展，公司培养形成了一支创新能力强、在政务信息化领域拥有丰富研发经验、由近百名研发人员组成的研发团队，自主研发了以基础能力开发平台、移动应用开发平台、PaaS 应用支撑平台、安全可信和政务智库等为代表的核心技术创新能力体系，并持续打造“SaaS+PaaS”协同共生的产品生态，以“业务+智能算子”为驱动力打造“数智中台”，以“可信云+能力原子”为生态力构建“技术中台”。经过在软件行业多年的发展，公司对政务信息化行业积累了较深的行业理解，并拥有了较高的业务技术成熟度和较强的软件研发能力，形成了较强的业务能力，并在行业中形成了较强的示范效应，在行业竞争中处于优势地位。随着募投项目的开展，发行人将持续推进产品升级，提高各类产品质量和功能复用率，并始终保持自主研发创新优势，重视优质客户资源、品牌效应和立体化的市场布局，不断深化与提升市场竞争力。综上所述，发行人所处市场前景良好，国家持续出台政策支持，业务增长与市场竞争能力具有可持续性，具备本次募投计划实施后新增产品或项目的消化能力。

三、结合募投项目长期资产、员工增加的规模，量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响

(一) 数智治理一体化平台升级项目

1、本项目的建设期为 3 年，其中固定资产和无形资产合计增加规模为 1,668.89 万元，主要为设备及软件购置费。具体投入如下：

单位：万元

项目	金额	T1	T2	T3
设备购置费	704.63	211.39	246.62	246.62
软件购置费	964.26	289.28	337.49	337.49
合计	1,668.89	500.67	584.11	584.11

注：T 为项目开始建设的年度时点。

2、本项目新增固定资产、无形资产、折旧、摊销、人工成本情况如下：

①项目折旧、摊销情况

单位：万元

项目	固定资产原值合计	折旧年限(年)	残值率	T1 原值	T2 原值	T3 原值	无形资产原值合计	摊销年限(年)	T1 原值	T2 原值	T3 原值
新增设备折旧	708.47	5	0%	212.54	247.96	247.96	-	-	-	-	-
新增软件摊销	-	-	-	-	-	-	901.54	5	270.46	315.54	315.54
合计	708.47	-	-	212.54	247.96	247.96	901.54	-	270.46	315.54	315.54

续表

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7
新增设备折旧	42.51	92.10	141.69	141.69	141.69	99.19	49.59
新增软件摊销	54.09	117.20	180.31	180.31	180.31	126.22	63.11
合计	96.60	209.30	322.00	322.00	322.00	225.40	112.70

②项目人工成本情况

单位：万元

序号	项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8~T13
一	项目人工成本	3,630.00	4,180.00	5,004.00	7,980.00	8,592.00	8,592.00	8,592.00	8,592.00
1	直接人员工资	3,009.00	3,536.00	4,199.00	4,743.00	5,355.00	5,355.00	5,355.00	3,009.00
2	管理人员工资	621.00	644.00	805.00	805.00	805.00	805.00	805.00	805.00
3	研发人员工资	-	-	-	2,432.00	2,432.00	2,432.00	2,432.00	2,432.00

序号	项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8~T13
	合计（1+2+3）	3,630.00	4,180.00	5,004.00	7,980.00	8,592.00	8,592.00	8,592.00	8,592.00

注：T 为项目开始建设的年度时点。

3、本项目的新增折旧摊销额及人工成本对公司未来成本、净利润的影响如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8~T13
本项目收入	15,986.69	18,864.29	22,259.86	26,266.64	30,994.63	30,994.63	30,994.63	30,994.63
本项目成本	12,442.62	14,886.10	17,694.01	20,057.61	23,165.77	23,069.11	22,956.41	22,843.71
新增折旧摊销合计	96.60	209.30	322.00	322.00	322.00	225.40	112.70	-
人工成本合计	3,630.00	4,180.00	5,004.00	7,980.00	8,592.00	8,592.00	8,592.00	8,592.00
本项目净利润	2,946.70	3,300.80	3,781.44	5,152.15	6,499.61	6,581.77	6,677.57	6,773.36

注：T 为项目开始建设的年度时点。

综上：本项目达产后，正常年项目收入 30,994.63 万元，项目成本 22,843.71 万元，项目净利润 6,773.36 万元，无折旧摊销，人工成本合计 8,592.00 万元；虽然本项目人工成本增加，但项目收入能够覆盖募投项目所产生的折旧、摊销和人工成本，不会对公司未来成本、净利润产生重大不利影响。

（二）智慧文旅一体化平台建设项目

1、本项目的建设期为 3 年，其中固定资产和无形资产合计增加规模为 665.77 万元，主要为设备及软件购置费。具体投入如下：

单位：万元

项目	金额
设备购置费	220.64
软件购置费	445.13
合计	665.77

注：T 为项目开始建设的年度时点。

2、本项目新增固定资产、无形资产、折旧、摊销、人工成本情况如下：

①项目折旧、摊销情况

单位：万元

项目	固定资产原值合计	折旧年限（年）	残值率	无形资产原值合计	摊销年限（年）
新增设备	236.09	5	0%	-	-

项目	固定资产原值 合计	折旧年限 (年)	残值率	无形资产原值合 计	摊销年限 (年)
折旧					
新增软件 摊销	-	-	-	416.18	5
合计	236.09	-	-	416.18	-

续表

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
新增设 备折旧	-	-	-	47.22	47.22	47.22	47.22	47.22
新增软 件摊销	-	-	-	83.24	83.24	83.24	83.24	83.24
合计	-	-	-	130.45	130.45	130.45	130.45	130.45

②项目人工成本情况

单位：万元

序号	项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9~T13
一	项目人工成本	-	-	-	876.00	876.00	876.00	876.00	876.00	876.00
	合计	-	-	-	876.00	876.00	876.00	876.00	876.00	876.00

注：T 为项目开始建设的年度时点。

本项目不直接产生效益，不直接影响项目利润情况。

（三）营销网络建设项目

1、本项目的建设期为 3 年，其中固定资产和无形资产合计增加规模为 1,606.46 万元，主要为建筑工程费、设备及软件购置费、部分设备安装工程费。具体投入如下：

单位：万元

项目	金额
建筑工程费	283.75
设备购置费	1,073.60
软件购置费	241.33
安装工程费	7.78
合计	1,606.46

注：T 为项目开始建设的年度时点。

2、本项目新增固定资产、无形资产、折旧、摊销、人工成本情况如下：

①项目折旧、摊销情况

单位：万元

项目	固定资产原值 合计	折旧年限 (年)	残值率	无形资产原值合 计	摊销年限 (年)
新增建筑 折旧	304.32	10	3%	-	-
新增运输 设备折旧	261.79	10	0%	-	-
新增其他 设备折旧	749.51	5	0%	-	-
新增软件 摊销	-	-	-	225.63	5
合计	1,315.62	-	-	225.63	-

续表

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9~13
新增建 筑折旧	-	-	-	29.52	29.52	29.52	29.52	29.52	29.52
新增运 输设备 折旧	-	-	-	26.18	26.18	26.18	26.18	26.18	26.18
新增设 备折旧	-	-	-	149.90	149.90	149.90	149.90	149.90	-
新增软 件摊销	-	-	-	45.13	45.13	45.13	45.13	45.13	-
合计	-	-	-	250.73	250.73	250.73	250.73	250.73	55.70

②项目人工成本情况

单位：万元

序号	项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9~T13
一	项目人工成本	-	-	-	2,425.00	2,425.00	2,425.00	2,425.00	2,425.00	2,425.00
	合计	-	-	-	2,425.00	2,425.00	2,425.00	2,425.00	2,425.00	2,425.00

注：T 为项目开始建设的年度时点。

本项目不直接产生效益，不直接影响项目利润情况。

综上，本次募投项目新增的折旧摊销对公司未来成本、净利润不会产生重大不利影响。

四、补充说明募集资金用于补充流动资金的具体用途及合理性，结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况，以及资金需求的测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，并说明公司多次现金分红的同时募集资金用于补充流动资金的原因及合理性

（一）补充说明募集资金用于补充流动资金的具体用途及合理性

在招股说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用”之“（四）补充流动资金”披露如下：

“本次拟利用募集资金 3,000 万元补充流动资金。补充流动资金的主要用途用于支付人员薪酬、研发费用、软硬件采购等公司日常营运资金增加的非资本性支出，从而改善流动资金状况，提高公司经营效益。报告期内，公司经营规模不断扩大，公司的营运资金需求不断增加。随着公司下游市场需求的提升，研发投入不断增加，募集资金投资项目的实施，预计未来业务规模将进一步扩大使得日常营运资金的需求不断增加。通过本次发行适度补充流动资金，能够缓解公司流动资金压力，更好地满足公司正常经营和业务发展规划的资金需求。目前，公司正处于快速发展阶段，为了持续保证公司的竞争优势，公司需不断加大相关技术创新投入。因此，公司需要配备充足的资金，保障公司的可持续发展。”

公司进入高速发展阶段，随着经营规模逐渐扩大，对经营性流动资金需求日益增加，本次募集资金用于补充流动资金，将有助于发行人进一步优化资本结构、提高偿债能力、降低财务风险、缓解资金压力，增强公司生产能力、资金实力、抗风险能力以及生产经营的灵活性和应变力，从而进一步提升核心竞争力、扩大业务规模、保持行业竞争优势、提高持续经营能力。因此，补充流动资金项目对公司财务状况改善、经营成果和公司核心竞争力的提升具有积极的作用。

（二）结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况，以及资金需求的测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性

1、生产经营计划

未来，公司计划开拓新的业务领域和市场区域，同时通过本次募投项目的实

施对目前数智治理一体化平台进行全方面迭代升级,并且积极打造智慧文旅平台,促进公司营业收入的持续增长。在安徽、新疆等优势区域,公司计划利用已经形成的口碑及市场影响力,加速市场渗透,持续提高市场占有率;同时,利用公司目前较为成熟的数智治理一体化平台产品,加大对华东、华南、华中、华北、西南、西北市场的开拓,促进公司营业收入及市场影响力的提升。同时,公司计划利用本次募投项目对目前数智治理一体化平台进行全方面迭代升级并持续研发智慧文旅平台,进一步提高公司产品的竞争力,促进公司营业收入的增长及市场地位的提高。随着未来公司市场区域的开拓,产品的迭代升级及市场竞争力的提升,公司对流动资金的需求将日益增加,补充流动资金将为公司未来业务发展奠定资金基础,促进公司的持续健康发展。

2、营运资金需求情况

公司属于“信息传输、软件和信息技术服务业”行业,属于人才密集型行业,经营成本主要为人力成本,随着公司经营规模的扩大,公司对人力资源的需求将逐步增加,同时未来公司职工的工资待遇水平也将一定水平的提升,本次募集资金补充流动资金将有效增加流动资金储备,增强公司经营能力,提高公司市场竞争力,有助于公司持续经营发展。

3、货币资金及银行理财情况

报告期各期末,公司货币资金及银行理财情况如下:

单位:万元

项目	2023.9.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
货币资金	12,077.12	15,873.67	14,108.56	11,186.89
银行理财余额	-	-	-	-
合计	12,077.12	15,873.67	14,108.56	11,186.89

报告期各期末,公司不存在银行理财;截至2023年9月30日,公司货币资金为12,077.12万元,通过本次补充流动资金,将改善公司的资金实力,支持公司业务进一步发展。

报告期内购买及赎回理财产品情况如下:

单位:万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
购买金额	31,900.00	25,847.60	8,430.00	3,800.00
赎回金额	31,900.00	25,847.60	8,430.00	3,800.00
投资收益金额	206.05	332.98	155.13	37.76

注：上述理财购买金额为此为年度累计滚动发生额。

公司购买银行理财主要为资金流动性管理，提高资金的使用效率，尽量增加收益，提高股东回报率。

4、应收账款管理政策

报告期内，公司主要客户为党政用户、事业单位及企业客户，公司依据签订的合同条款约定时间向客户收取业务款项，信用期对公司业务取得没有影响，在项目达到付款条件时，业务人员积极与客户协商回款事项。公司在评估与客户签订的合同额、客户的资信情况以及和过往回款及时性等，并综合考虑客户审批流程、付款习惯等时间因素，确定客户信用账期。随着公司营业收入的持续增长，公司需要增加营运资金用于补充日常经营流动性需求，利用募集资金补充流动资金可以支撑公司持续发展及经营规模扩张。

5、资产负债率情况

2020 年至 2022 年，公司的资产负债率分别为 58.15%、39.81%和 17.98%，资产负债率有所降低。但是，随着公司营业收入的持续增加，公司的应收账款等资产有所提高，公司资金储备相对较低。本次补充流动资金有利于改善公司的流动性，进一步促进公司业务发展。

6、现金分红情况

报告期内，为了股东能够获取稳定投资回报，公司进行了一定必要的现金分红，但整体分红金额处于合理水平，具体情况如下：

单位：万元

分红发生期间	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
分红前一年归属于母公司所有者的净利润	4,417.81	4,248.24	1,836.42	2,367.38
现金分红金额	2,070.44	765.00	333.00	420.00
股利支付率（%）	46.87%	18.01%	18.13%	17.74%

2020年、2021年、2022年及2023年1-9月，公司的股利支付率分别为17.74%、18.13%、18.01%及46.87%，股利支付率处于合理水平，现金分红主要为公司股东获取投资回报的途径，与公司的经营情况相匹配。

7、资金需求情况

2020年至2022年，公司的营业收入分别为7,765.16万元、10,768.28万元和13,999.39万元，年复合增长率为34.27%，业务保持快速增长趋势。根据公司收入预测，未来将继续保持增长态势，流动资金需求较大。

此外，募投项目建设完成后，后续经营规模变化较大且有相应配套募集资金支持，故出于对营运资金的谨慎考虑，本次测算依据以2022年度为基期，采用销售百分比法测算2025年末发行人营运资金需求。销售百分比法即假设各项经营性流动资产和经营性流动负债与销售额保持稳定的比例关系，依据以前年度测算标准及实际资金使用率情况综合来看，该测算方式具有依据性及可实施性。

发行人2020-2022年度营业收入年复合增长率为34.27%，2023年收入预计与2022年基本持平，结合公司业务发展及在手订单情况，谨慎起见预估未来公司收入增长率为10%（该数据仅为管理层测算营运资金需求，不构成盈利预测或承诺）预测未来3年公司的营业收入。预测流动资金占用额和流动资金缺口如下：

单位：元

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
营业收入	139,993,923.97	139,483,127.70	153,431,440.47	168,774,584.52
货币资金	158,736,692.39	158,157,509.32	173,973,260.26	191,370,586.28
应收账款	35,567,118.47	35,437,344.61	38,981,079.07	42,879,186.98
应收票据	5,138,250.00	5,119,502.05	5,631,452.26	6,194,597.48
应收款项融资	420,600.00	419,065.36	460,971.89	507,069.08
合同资产	1,227,558.44	1,223,079.44	1,345,387.39	1,479,926.13
其他应收款	539,159.37	537,192.14	590,911.35	650,002.49
存货	10,295,285.19	10,257,720.75	11,283,492.83	12,411,842.11
预付款项	662,358.11	659,941.36	725,935.50	798,529.05
经营性流动资产合计	212,587,021.97	211,811,355.04	232,992,490.54	256,291,739.60
应付账款	8,161,491.64	8,131,712.78	8,944,884.06	9,839,372.46
应付票据	839,300.00	836,237.64	919,861.41	1,011,847.55

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
应付职工薪酬	9,673,103.72	9,637,809.44	10,601,590.38	11,661,749.42
合同负债	7,220,675.37	7,194,329.27	7,913,762.20	8,705,138.42
应交税费	2,047,699.44	2,040,227.99	2,244,250.79	2,468,675.87
其他应付款	640,186.92	637,851.07	701,636.17	771,799.79
经营性流动负债合计	28,582,457.09	28,478,168.19	31,325,985.01	34,458,583.51
流动资金占用额	184,004,564.88	183,333,186.85	201,666,505.53	221,833,156.09
2023-2025 年营运资金缺口	-	37,828,591.21		

以报告期为基期，至 2025 年末发行人新增营运资金需求量为 3,782.86 万元，公司拟将本次发行募集资金 3,000 万元用于补充流动资金，缓解公司的资金压力，有效保证公司正常经营，并维持公司稳步发展的良好趋势。

近年来政务信息化行业保持了稳定的发展，同时，公司对该市场开拓加大了投入资源，销售收入实现快速增长。随着发行人对政务信息化领域投入的增加以及未来募投项目的实施，公司业务规模预计会进一步扩大，同时为了保持公司的市场竞争优势，需要公司不断引进研发人才，加大研发方面的投入，相应对资金需求量有所增长。

补充流动资金项目的实施将为公司实现业务发展目标提供必要的资金来源，保证公司经营活动的顺利开展，将有利于公司扩大业务规模，提升研发能力，补充流动资金具有必要性，补充流动资金的规模符合公司经营实际，具有合理性。

（三）说明公司多次现金分红的同时募集资金用于补充流动资金的原因及合理性

分红年月	现金分红方案	现金分红总额
2020 年 5 月	向全体股东每 10 股派发人民币现金 2 元（含税）	420 万元
2021 年 7 月	向全体股东每 10 股派发现金红利 1.5 元（含税）	333 万元
2022 年 9 月	向全体股东每 10 股派 1.5 元人民币现金（含税）	765 万元
2023 年 5 月	向全体股东每 10 股派 4.00 元人民币现金（含税）	2,070.44 万元

公司综合考虑经营现金流和股票流动性情况，为增强公司凝聚力、稳定投资者的投资信心，报告期内公司持续进行了现金分红。报告期内，公司现金分红金额分别为 420.00 万元、333.00 万元、765.00 万元和 2,070.44 万元，公司不存在

利润分配过度的情形。

在公司具备现金分红条件的情况下，公司应优先采用现金分红进行利润分配。公司当年如实现盈利并有可供分配利润时，应当进行年度利润分配，尤其是进行现金分红，公司可以进行中期现金分红。

现金分红比例及条件公司在当年盈利、累计未分配利润为正，且不存在影响利润分配的重大投资计划或重大现金支出事项的情况下，公司可以采用现金方式分配股利。在满足现金分红的具体条件时，公司每年以现金方式分配的利润原则上不低于当年实现的可供分配利润的 10%，公司是否采用现金方式分配利润以及每次以现金方式分配的利润占母公司经审计财务报表可分配利润的比例须由股东大会审议通过。每年具体的现金分红比例预案由董事会根据前述规定、结合公司经营状况及相关规定拟定，并提交股东大会表决，并对中小股东的表决情况应当单独计票并披露。

公司在对流动资金有需求的情况下决定分红，短期会减少公司的资金储备，但是对于持有公司股份的员工而言，能够激发其积极性，加强公司凝聚力，提高公司发展的内生动力；对于外部投资者而言，有利于稳定外部投资者信心，增强公司在资本市场的吸引力。因此，从长期来看，通过现金分红的方式回报股东，能够提升公司的资本市场活力，提高公司的声誉，有助于公司可持续发展。

近年来，公司整体发展情况良好，业务规模不断扩大，2020 年至 2022 年，支付给职工以及为职工支付的现金流出不断增加。公司的成本主要为员工工资，员工的工资需要每月支付，而公司的主营业务项目周期较长，同时因公司的主要客户为党政客户、事业单位和企业客户，项目的验收、回款等受到客户资金预算管理、内部审批流程等因素影响，公司项目从投入至回款需要较长的时间，对公司的流动资金形成了较大占用。因此，公司对营运资金的需求增加，需要补充一定的流动资金。

未来，随着公司业务规模的不断扩张，公司需要招聘更多的员工以满足项目需求；同时软件产品的更新迭代迅速，公司需要加大对技术研发投入，不断优化公司产品、完善政务信息化领域相关解决方案，公司亦需要不断地引进人才或者提升现有研发人员的薪酬水平；因此，即时支付的工资薪酬将不断增加，而公司

主营业务具有资金占用周期较长的特征，依靠公司自有资金无法满足公司日益扩大的研发投入与市场拓展需求，对公司的快速发展将产生一定影响。因此，根据公司发展战略，公司申请了本次公开发行，并根据公司对流动资金的客观需求将补充流动资金作为本次募集资金的用途之一。

综上所述，公司进行大额分红是根据相关规则的指引以及《公司章程》的规定，基于稳定外部投资者信心、提高持有公司股份的公司员工积极性；报告期内，公司在保障正常运营的情况下，通过分红的方式回报股东，同时在有营运资金需求的时候合理的通过股权、债权等多种融资方式筹集资金用于生产经营，促进企业发展，合理平衡分红、融资等相关需求。而本次公开发行募集资金主要是基于未来几年公司的经营需要。因此，报告期内大额分红后又以募集资金补充流动资金、公司大额分红后又通过募投补流具有合理性。

五、核查程序及结论

（一）核查程序

保荐机构进行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人相关董事会、股东大会文件，了解募投项目详细情况；
- 2、查看募投项目可研报告、公司前次募集资金使用情况鉴证报告等相关资料，了解前几次募集资金使用情况、本次募投项目具体内容、合理性、必要性、可行性以及各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据，分析本次募投项目拟新增固定资产规模是否与发行人发展相匹配，量化分析上述项目完工后每期新增的折旧及摊销金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响情况；
- 3、查阅发行人下游市场的空间情况，分析募投项目市场需求情况，分析募投项目的必要性；
- 4、查阅发行人财务报告情况，包含货币资金及银行理财、资产负债率的情况、应收账款管理政策，查阅报告期内发行人现金分红的董事会及股东大会决议及相关公告，测算公司补充流动资金规模的依据，查阅发行人的经营计划及发展目标，了解发行人购买理财产品、多次现金分红的同时募集资金用于补充流动资金的背景及原因，分析补充流动资金的必要性；

5、访谈发行人董事会秘书，了解发行人关于本次募集资金置换的安排、发行人有效确定募投项目前期投入的措施；查阅《北京证券交易所股票上市规则（试行）》，获取发行人制定的《募集资金使用管理办法》（北交所上市后适用），了解发行人募集资金使用有关规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人前几次募集资金均严格按照募集资金用途使用募集资金，不存在募集资金管理使用违规行为；

2、本次募投项目系发行人根据战略发展规划，在现有主营业务基础上，进一步完善数智治理一体化平台、开拓智慧文旅相关市场的重要举措，本次募投项目在建设内容、应用市场、技术特点等方面与前次募集资金应用均存在较大区别，具备实施的必要性；

3、发行人已在招股说明书中披露募投项目具体内容，已说明募投项目的合理性、必要性、可行性及项目所需资金概算情况；本次募投项目实施有助于公司产品市场竞争力的提升和主营业务规模的持续增长，与公司生产经营活动具有协同性；

4、募投项目实施后，具有足够的市场消化能力，与市场需求相匹配，有助于促进公司的长期可持续发展，维护股东的长远利益，具有必要性及合理性；

5、发行人募投项目实施后，将增加一定的折旧、摊销及人工成本，在募投项目实施前期可能对公司利润造成一定负面影响，但随着发行人募投项目的逐步实施，预计发行人的营业收入将实现增长，并能够覆盖折旧、摊销及人工成本的增加金额；

6、发行人已结合生产经营计划、营运资金需求、报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况等，分析补充流动资金主要用途、必要性、合理性，金额测算的过程、依据及必要性，募集资金未来使用规划；发行人拟用于补充流动资金的募集资金数额具有必要性及合理性；

7、发行人已说明募集资金置换安排的详细情况，前期投入金额有效确定，置换相关安排合理。

问题 11. 其他问题

一、业务资质齐备性。公司已取得的涉密集成资质涉密信息系统集成乙级资质证书（总体集成、运行维护）。请发行人：①说明是否具备生产经营所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规。②说明涉密资质的剥离进度，是否符合《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等文件的要求，说明发行人营业收入来源于涉密业务的占比，剥离相关资质是否对发行人存在重大不利影响。③说明高新技术企业资质的审核进度，获取该资质是否存在实质障碍。

【回复】

（一）说明是否具备生产经营所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规

1、说明是否具备生产经营所需的全部资质、认证、许可

（1）软件和信息技术服务业并无强制性许可资质要求

公司所处的行业为软件和信息技术服务业，行业主要法律法规包括《计算机软件保护条例》《计算机软件著作权登记办法》《中华人民共和国著作权法》及《关于促进集成电路产业和软件产业高质量发展企业所得税政策的公告》。对于公司主要从事的软件产品开发、销售、技术服务和系统集成业务，目前有效的法律法规没有强制性许可资质要求，公司及子公司取得的软件管理成熟度模型 CMMI5 认证、信息安全管理体系认证等认证文件并非从事生产经营的前置性许可，仅为获取客户的认可或在竞争中占据优势所需。

（2）涉密信息系统集成业务有资质要求

根据《涉密信息系统集成资质管理办法》第二条规定，“本办法所称涉密信息系统集成（以下简称涉密集成），是指涉密信息系统的规划、设计、建设、监理和运行维护等活动。涉密集成资质是指保密行政管理部门许可企业事业单位从事涉密信息系统集成业务的法定资格”；第四条规定，“从事涉密集成业务的企

业事业单位应当依照本办法，取得涉密集成资质”。因此，公司从事涉密集成业务，应当取得涉密集成资质。

公司已取得的涉密集成资质情况如下：

序号	资质	编号	核发/换发日期	有效期	核发机关
1	涉密信息系统集成乙级资质证书（总体集成、运行维护）	JC2222**031	2022.05.17	五年	安徽省国家保密局

综上，公司已具备生产经营所需的全部资质、认证、许可。

2、公司生产经营所需资质的取得过程是否合法合规

公司生产经营所需的资质为涉密信息系统集成乙级资质证书（总体集成、运行维护）。公司取得前述业务资质的过程为：（1）根据《涉密信息系统集成资质管理办法》等相关法律、行政法规和规范性文件的规定或要求向注册地的省级保密行政管理部门提交提出申请并提交相应材料；（2）保密行政管理部门收到申请材料后进行书面审查、现场审查等资质审查工作；（3）通过保密行政管理部门书面审查、现场审查合格，保密行政管理部门作出准予行政许可的决定；（4）收到保密行政管理部门颁发的《涉密信息系统集成资质证书》。

根据《涉密信息系统集成资质管理办法》等相关法律、行政法规和规范性文件的规定或要求，涉密信息系统集成乙级资质证书（总体集成、运行维护）的获取条件及公司相应情况具体如下：

序号	业务资质	获取资质条件	公司相应情况	条件符合情况
1	涉密信息系统集成乙级资质证书（总体集成）	（1）注册资本以货币资金实缴额不少于 1000 万元人民币；	2022 年取得总体集成乙级证书时，公司注册资本为 5100 万元人民币；	符合
		（2）近 3 年的信息系统集成收入总金额不少于 5000 万元人民币，其中至少含有 1 个不少于 500 万元人民币的信息系统集成项目；	2022 年取得总体集成乙级证书时，近 3 年公司信息系统集成收入总金额为 11,495.68 万元，含 3 个不低于 500 万人民币的信息系统集成项目；	符合
		（3）从事信息系统集成业务的相关人员不少于 80 名，且在本单位依法缴纳社保一年以上的人员不少于 64 名；	2022 年取得总体集成乙级证书时，公司从事信息系统集成业务的相关人员有 82 人，在公司缴纳社保 1 年以上的人员数有 80 人；	符合
		（4）省级以上人力资源和社会保障部门或者其授权机构认可的计算机技术与软件（含信息安全）专业相关高级职称或者执业资格的人员不少于 2 名，其中在本单	2022 年取得总体集成乙级证书时，公司省级以上人力资源和社会保障部门或者其授权机构认可的计算机技术与软件（含信息安全）专业相关高级职称人数为 3	符合

序号	业务资质	获取资质条件	公司相应情况	条件符合情况
		位依法缴纳社保一年以上的不少于 1 名；	人，在公司缴纳社保 1 年以上的人员数有 3 人；	
		(5) 有自有产权或者租赁期 3 年（含）以上的涉密业务场所，使用面积不少于 50 平方米，实行封闭式管理，周边环境安全可控，且按照国家保密规定和标准配备、使用必要的技术防护设施、设备；	2022 年取得总体集成乙级证书时，公司涉密业务场所所在位置位于安徽省合肥市望江西路创新产业园一期 A4 栋 5 楼，使用面积为 201.29 平方米，实行封闭式管理，周边环境安全可控，且按照国家保密规定和标准配备、使用必要的技术防护设施、设备；	符合
		(1) 注册资本以货币资金实缴额不少于 300 万元人民币；	2022 年运行维护乙级证书续期时，公司注册资本为 5,100 万元人民币；	符合
		(2) 近 3 年的运行维护收入总金额不少于 500 万元人民币，其中至少含有 1 个不少于 50 万元人民币的运行维护项目；	2022 年运行维护乙级证书续期时，近 3 年公司运行维护收入总金额为 679.61 万元，含 4 个不低于 50 万人民币的运行维护项目；	符合
		(3) 从事运行维护业务的相关人员不少于 20 名，且在本单位依法缴纳社保一年以上的人员不少于 16 名；	2022 年运行维护乙级证书续期时，公司从事运行维护业务的相关人员有 82 人，在公司缴纳社保 1 年以上的人员数有 80 人；	符合
		(4) 省级以上人力资源和社会保障部门或者其授权机构认可的计算机技术与软件（含信息安全）专业相关高级职称或者执业资格的人员不少于 2 名，其中在本单位依法缴纳社保一年以上的不少于 1 名；	2022 年运行维护乙级证书续期时，公司省级以上人力资源和社会保障部门或者其授权机构认可的计算机技术与软件（含信息安全）专业相关高级职称人数为 3 人，在公司缴纳社保 1 年以上的人员数有 3 人；	符合
2	涉密信息系统集成乙级资质证书（运行维护）	(5) 具有自有产权或者租赁期 3 年（含）以上的涉密业务场所，使用面积不少于 50 平方米，实行封闭式管理，周边环境安全可控，且按照国家保密规定和标准配备、使用必要的技术防护设施、设备；	2022 年运行维护乙级证书续期时，公司涉密业务场所所在位置位于安徽省合肥市望江西路创新产业园一期 A4 栋 5 楼，使用面积为 201.29 平方米，实行封闭式管理，周边环境安全可控，且按照国家保密规定和标准配备、使用必要的技术防护设施、设备；	符合
		(6) 完成涉密项目不少于 1 个且收入累计不少于 30 万元人民币；	2022 年运行维护乙级证书续期时，2021 年度公司涉密项目共计 5 个，收入累计 250.61 万元人民币；	符合
		(7) 初次申请的，获得涉密信息系统集成资质（总体集成或者软件开发）三年以上；	2022 年运行维护乙级证书为资质续期，并非初次申请；	不适用

因此，公司相应情况与相关业务资质的获取条件相匹配，不存在不符合相关规定或要求的情形。此外，报告期内公司不存在因资质取得过程不合法而受到行政处罚或被吊销、注销资质的情况。

综上所述，公司生产经营所需资质的取得过程合法合规。

(二) 说明涉密资质的剥离进度，是否符合《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等文件的要求，说明发行人营业收入来源于涉密业务的占比，剥离相关资质是否对发行人存在重大不利影响

1、涉密资质剥离相关的法律法规

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》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等规定，涉密资质剥离的步骤流程为：

步骤顺序	节点	相关法律法规等文件	具体内容
第一步	提交资质剥离申请	《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》	资质单位拟在公开上市后保持涉密资质的，可以采取资质剥离的方式，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，按照《涉密信息系统集成资质管理补充规定》开展资质剥离审查。
		《涉密信息系统集成资质常见问题解答》	55.涉密信息系统集成资质单位申请资质剥离的时限要求？ 答：涉密信息系统集成资质单位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，提交申请材料。需要明确的是，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。
第二步	对剥离申请开展审查	《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》	资质单位拟在公开上市后保持涉密资质的，可以采取资质剥离的方式，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，按照《涉密信息系统集成资质管理补充规定》开展资质剥离审查。
第三步	通过证券监督管理部门审核后，注销原主体资质证书，承接主体重新申请	《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。资质单位拟公开上市，并已通过证券监督管理部门审核的，应当主动申请注销涉密信息系统集成资质，上市后不得再持有涉密信息系统集成资质。
		《涉密信息系统集成资质常见问题解答》	54.涉密信息系统集成资质单位拟公开上市，已通过证券监督管理部门审核的，可否继续保持涉密信息系统集成资质？ 答：涉密信息系统集成资质单位拟公开上市，已通过证券监督管理部门审核的，应当主动向作出审批决定的保密行政管理部门提交《涉密信息系统集成资质注销申请书》，申请注销涉密信息系统集成资质。保密行政管理部门依法注销资质后，涉密资质单位要全面落实各项保密要求，妥善处理好已建、在建涉密项目，不得以任何形式承接新的涉密集成业务。

2、说明涉密资质的剥离进度

截至本回复出具之日，公司涉密资质剥离进度及后续步骤如下：

序号	节点	完成进度/后续步骤
第一步	召开董事会审议通过北交所上市相关议案	2023年8月16日，公司召开第三届董事会第十五次会议，审议通过公司北交所上市相关议案
	提交资质剥离申请	2023年8月22日，向安徽省国家保密局报送《涉密信息系统集成资质事项变动事前报告表》《上市计划》、安徽省证监局辅导备案受理公示截图、《涉密信息系统集成资质剥离方案》等涉密信息系统集成资质剥离申请文件
	保密局接收资质剥离方案	2023年10月20日，安徽省国家保密局接收公司所提交的涉密信息系统集成资质剥离方案及附件材料
第二步	对剥离申请材料开展审查	如安徽省国家保密局提出修改意见，根据安徽省国家保密局修改意见，完善申请材料
第三步	通过证券监督管理部门审核后，注销原主体资质证书，承接主体重新申请	取得证监会关于同意公开发行股票注册的批复后，按照资质剥离申请材料实施资质剥离

综上，公司按照《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》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等法律法规要求履行涉密资质剥离申请及报送程序，目前涉密资质剥离工作进展正常推进中，涉密资质剥离工作预计不会出现重大障碍，符合《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》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等文件的要求。

3、是否符合《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等文件的要求

经与《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》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等规定逐项比对，承接主体合肥龙客得及本次资质剥离安排具体如下：

序号	《涉密信息系统集成资质管理补充规定》对资质剥离的基本要求	合肥龙客得情况及本次资质剥离安排	条件符合情况
1	资质剥离的基本要求之一： 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）；	拟承接资质的为合肥龙客得，系商信政通全资子公司	符合
2	资质剥离的基本要求之二： 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；	根据商信政通的剥离安排： （一）合肥龙客得拟建立专门的保密部门，设置专门机构及人员负责保密工作； （二）合肥龙客得拟参照商信政通内部保密制度建设，完善内部保密制度；	取得证监会同意注册发行的批复后，预计正式实施

序号	《涉密信息系统集成资质管理补充规定》对资质剥离的基本要求		合肥龙客得情况及本次资质剥离安排	条件符合情况
		（三）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； （四）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； （五）有专门的保密工作经费； （六）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。	（三）取得证监会同意注册发行的批复后，拟将商信政通现有涉密信息系统集成业务人员不低于 50% 的人员的劳动关系转移至合肥龙客得； （四）取得证监会同意注册发行的批复后，商信政通拟将现有保密场所及相关设施、设备全部出资或转让至合肥龙客得开展涉密信息系统集成业务； （五）合肥龙客得将投入足够的资金，作为合肥龙客得的专项保密经费。	资质剥离时符合
3	资质剥离的基本要求之三： 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）；		取得证监会同意注册发行的批复后，拟将商信政通现有涉密信息系统集成业务人员不低于 50% 的人员的劳动关系转移至合肥龙客得	取得证监会同意注册发行的批复后，预计正式实施资质剥离时符合
4	资质剥离的基本要求之四： 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；		基于公司与项目委托方建立的稳定、持续的合作基础，公司上市后，正在执行的涉密项目全部由全资子公司合肥龙客得承担预计不存在实质性障碍	取得证监会同意注册发行的批复后，预计正式实施资质剥离时符合
5	资质剥离的基本要求之五： 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		得证监会同意注册发行的批复后，商信政通拟将涉密信息集成业务相关的涉密载体、设备、文件资料等，将按照国家保密规定全部转移给合肥龙客得	取得证监会同意注册发行的批复后，预计正式实施资质剥离时符合
6	资质剥离的基本要求之六： 拟承接资质单位的业务收入与原资质单位	1. 总体集成（乙级）要求： 近 3 年的信息系统集成收入总额不少于 5000 万元人民币，其中至少含有 1 个不少于 500 万元人民币的信息系统集成	商信政通与合肥龙客得的相关业务收入之和符合相关级别资质审查要求	符合

序号	《涉密信息系统集成资质管理补充规定》对资质剥离的基本要求	合肥龙客得情况及本次资质剥离安排	条件符合情况
	的业务收入之和，应当符合申请条件要求 项目。 2.运行维护（乙级）要求： 近3年的运行维护收入总金额不少于500万元人民币，其中至少含有1个不少于50万元人民币的运行维护项目。		
7	资质剥离的基本要求之七： 拟承接资质单位的注册年限不作限制性要求	合肥龙客得于2020年1月13日成立	符合
8	资质剥离的基本要求之八： 拟承接资质单位应当满足资质申请条件的其他要求和“资质申请单位资本结构审查原则”的全部要求，具体要求如下	-	-
8-1	《涉密信息系统集成资质管理办法》 一、总体集成 （二）乙级资质 1.注册资本以货币资金实缴额不少于1000万元人民币。 2.近3年的软件开发收入总金额不少于1200万元人民币，其中至少含有1个不少于100万元人民币的软件开发项目。 3.从事软件开发业务的相关人员不少于20名，且在本单位依法缴纳社保一年以上的人员不少于16名。 4.省级以上人力资源和社会保障部门或者其授权机构认可的计算机技术与软件（含信息安全）专业相关高级职称或者执业资格的人员不少于2名，其中在本单位依法缴纳社保一年以上的不少于1名。 5.具有自有产权或者租赁期3年（含）以上的涉密业务场所，使用面积不少于50平方米，实行封闭式管理，周边环境安全可控，且按照国家保密规定和标准配备、使用必要的技术防护设施、设备。	取得证监会同意注册发行的批复后，正式实施资质剥离，预计符合本项要求不存在实质性障碍	取得证监会同意注册发行的批复后，预计正式实施资质剥离时符合
8-2	六、运行维护 （二）乙级资质 1.注册资本以货币资金实缴额不少于300万元人民币。 2.近3年的运行维护收入总金额不少于500万元人民币，其中至少含有1个不少于50万元人民币的运行维护项目。 3.从事运行维护业务的相关人员不少于20名，且在本单位依法缴纳社保一年以上的人员不少于16名。 4.省级以上人力资源和社会保障部门或者其授权机构认可的计算机技术与软件（含信息安全）专业相关高级职称或者执业资格的人员不少于2名，其中在本单位依法缴纳社保一年以上的不少于1名。	取得证监会同意注册发行的批复后，正式实施资质剥离，预计符合本项要求不存在实质性障碍	取得证监会同意注册发行的批复后，预计正式实施资质剥离时符合

序号	《涉密信息系统集成资质管理补充规定》对资质剥离的基本要求	合肥龙客得情况及本次资质剥离安排	条件符合情况
	5.具有自有产权或者租赁期3年（含）以上的涉密业务场所，使用面积不少于50平方米，实行封闭式管理，周边环境安全可控，且按照国家保密规定和标准配备、使用必要的技术防护设施、设备。 6.完成涉密项目不少于1个且收入累计不少于30万元人民币。 7.初次申请的，获得涉密信息系统集成资质（总体集成或者软件开发）三年以上。		

综上，合肥龙客得具备承接发行人涉密信息系统集成资质的基础，发行人将根据本次上市的整体工作进度安排按照上述法规要求逐项调整，确保合肥龙客得在申请承接商信政通涉密信息系统集成资质前满足全部资质审查要求，预计合肥龙客得符合《涉密信息系统集成资质管理补充规定》所要求的涉密信息系统集成资质申请条件不存在实质性障碍，对本次北交所申报不存在影响。

4、说明发行人营业收入来源于涉密业务的占比

报告期内，发行人营业收入来源于涉密业务的占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
涉密业务	114.93	1.69%	2,917.41	20.84%	250.61	2.33%	82.29	1.06%
非涉密业务	6,677.88	98.31%	11,081.98	79.16%	10,517.67	97.67%	7,682.87	98.94%
主营业务收入	6,774.34	99.73%	13,977.55	99.84%	10,746.44	99.80%	7,746.14	99.76%
合计	6,792.81	100.00%	13,999.39	100.00%	10,768.28	100.00%	7,765.16	100.00%

5、剥离相关资质是否对发行人存在重大不利影响

（1）预计资质剥离完成时间

结合《涉密信息系统集成资质管理办法》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》等文件要求：发行人将在国务院证券监督管理机构出具核准批复后，主动向作出审批决定的保密行政管理部门提交《涉密信息系统集成资质注销申请书》，交回资质证书；并由拟承接资质公司按照资质剥离程序向国家保密局申请涉密信息系统集成资质，并最终取得国家保密局关于资质剥离的审查批准。

(2) 资质剥离对现有业务经营的影响

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》等相关文件要求，发行人拟公开上市须对《涉密信息系统集成资质证书》进行剥离，并于上市前提出申请，上市后进行剥离，资质剥离审查流程明确、清晰，资质剥离事项实施不确定性较小。

目前发行人已根据《涉密信息系统集成资质管理办法》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》的相关规定向安徽省国家保密局提交资质剥离申请，安徽省国家保密局已接收公司所提交的涉密信息系统集成资质剥离方案及附件材料。

经查询公开披露信息，中孚信息（300659）、吉大正元（003029）、罗普特（688619）等公司均于上市后成功实现了资质剥离，未对订单获取及经营业绩造成重大不利于影响。

合肥龙客得为发行人全资子公司，涉密资质及涉密项目剥离至合肥龙客得后，相关涉密项目收入将继续纳入发行人合并报表，涉密资质剥离不会对发行人主要财务数据和经营业绩产生重大不利影响。

(3) 相关项目转移和合同转签手续

① 仍在进行的项目

截至本回复出具之日，商信政通承接的涉密信息系统集成资质相关项目大多数已完工验收，仅存在部分运行维护项目仍在进行中。

若发行人已取得国务院证券监督管理机构出具的核准批复，前述运行维护项目仍未完工验收，发行人将与项目委托方签署合同转签协议并取得项目委托方关于由合肥龙客得继续承接项目建设的书面同意。

鉴于发行人与运行维护项目委托方间建立的稳定、持续合作关系；同时，在发行人保障项目承接的涉密人员前后统一的基础上，发行人上市后，正在执行的涉密项目全部由合肥龙客得承接预计不存在实质性障碍。

② 申报期间新获取的项目

自本回复出具之日始至取得国务院证券监督管理机构出具的核准批复之日

止，发行人在此期间新获取的涉密信息系统集成资质相关项目，发行人将在项目获取时即和项目委托方说明资质剥离相关事项，并向项目委托方保证项目承接的涉密人员前后统一。

若发行人已取得国务院证券监督管理机构出具的核准批复，前述新获取的涉密项目仍未完工验收，发行人将与项目委托方签署合同转签协议并取得项目委托方关于由合肥龙客得继续承接项目建设的书面同意。

鉴于发行人将在项目获取时即和项目委托方说明资质剥离相关事项，并向项目委托方保证项目承接的涉密人员前后保持不变，发行人上市后，正在执行的涉密项目全部由合肥龙客得承接预计不存在实质性障碍。

综上，剥离相关资质不会对发行人存在重大不利影响。

（三）说明高新技术企业资质的审核进度，获取该资质是否存在实质障碍

1、说明高新技术企业资质的审核进度

根据《高新技术企业认定管理办法》（2016 修订）相关规定，高新技术企业认定程序为：（1）企业申请；（2）专家评审；（3）审查认定。在审查认定环节中，认定机构结合专家组评审意见，对申请企业进行综合审查，提出认定意见并报领导小组办公室；认定企业由领导小组办公室在“高新技术企业认定管理工作网”公示 10 个工作日，无异议的，予以备案，并在“高新技术企业认定管理工作网”公告，由认定机构向企业颁发统一印制的“高新技术企业证书”。

根据高新技术企业认定管理工作网（<http://www.innocom.gov.cn/gqrdw/>）公示公告内容，全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室于 2023 年 10 月 16 日公示了《对安徽省认定机构 2023 年认定报备的第一批高新技术企业拟进行备案的公示》及其相关附件《安徽省认定机构 2023 年认定报备的第一批高新技术企业备案公示名单》，公司被列入备案公示名单，公示期限为自公布之日起 10 个工作日。

根据高新技术企业认定管理工作网（<http://www.innocom.gov.cn/gqrdw/>）认定备案公告内容，全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室于 2023 年 11 月 7 日公示了《关于对安徽省认定机构 2023 年认定报备的第一批高新技术企业进行备案的公告》及其相关附件《安徽省认定机构 2023 年认定报备的第一批高

高新技术企业备案名单》。

截至本回复出具之日，公司已通过备案并领取由安徽省认定机构颁发的《高新技术企业证书》。公司领取的《高新技术企业证书》具体情况如下：

序号	证书名称	证书编号	有效期	核发机构
1	高新技术企业证书	GR202334003544	2023.10.16 - 2026.10.15	安徽省科学技术厅、安徽省财政厅、国家税务总局安徽省税务局

2、获取该资质是否存在实质障碍

截至本回复出具之日，公司已通过高新技术企业认定备案并领取由安徽省认定机构颁发的《高新技术企业证书》，最新证书编号为 GR202334003544，有效期为三年。

因此，公司获取高新技术企业证书不存在实质障碍。

二、特殊投资条款安排。根据申请文件，公司实控人许建兵与报告期内新增的两名股东合肥新经济、安徽文投约定了股份回购条款，申报前约定了终止条款。请发行人：①说明报告期内是否存在触发特殊投资条款的情形，是否实际执行，实际执行的，回购股份、支付补偿款的资金来源；未实际执行的，是否需继续执行。②说明对赌协议终止或变更的真实有效性、是否附条件；除披露的特殊投资条款外是否存在其他替代性利益安排，是否存在其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，是否存在纠纷或潜在纠纷。

【回复】

（一）说明报告期内是否存在触发特殊投资条款的情形，是否实际执行，实际执行的，回购股份、支付补偿款的资金来源；未实际执行的，是否需继续执行

根据公司实控人许建兵与合肥新经济签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议的补充协议》、与安徽文投签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司股票认购事宜的补充协议》等协议，其中特殊权利的主要内容如下：

序号	协议名称	特殊权利	特殊权利主要内容	特殊权利触发情况	执行及特殊权利解除情况
1	与合肥新	2.1 股份	可能导致乙方强制要求丙方回购的	未触发	未实际执行，

序号	协议名称	特殊权利	特殊权利主要内容	特殊权利触发情况	执行及特殊权利解除情况
	经济签署的《关于安徽商信政通信息科技股份有限公司的增资扩股协议的补充协议》	回购	情形：在本次增资完成后，未经乙方同意，如有以下任一情形，乙方有权要求丙方回购乙方通过本次增资取得的甲方的全部或部分股权，甲方、丙方应予以配合执行：（1）甲方于2024年12月31日前未能实现合格上市（若甲方在2024年12月31日前提交上市申请并予受理，彼时甲方处在上市审核过程中，乙方同意在上市审核过程中不依据本款约定，要求丙方回购股权）；（2）甲方或丙方违反《增资协议》及本协议的约定且未能在乙方催告后3个月内改正的；（3）甲方主营业务发生重大变化（经股东大会批准情形除外）；（4）丙方若发生违反法律法规的担保行为并导致公司及投资方遭受重大损失时；（5）丙方违反其所适用的法律法规并对甲方实现合格上市造成重大不利影响；（6）未经投资方同意，丙方若发生投资、经营任何与公司主营业务相同或者相关的其他业务或企业时；（7）丙方及其关联方与公司之间若发生有损公司利益的关联交易且未经正常流程同意时；（8）在投资方出资后，丙方及其关联方若发生非合理占款情况时。 出现上述任一情况后，乙方有权要求丙方回购全部或部分股权，回购价款以乙方要求回购股权所对应的增资价款加上按8%年利率（单利）计算的资金成本之和（扣除公司已向乙方实际支付的拟回购股权对应的全部分红或股息）……		且解除情况如下： 1、2022年4月，合肥新经济出具的承诺函中保留了公司实控人作为回购义务主体的相关条款； 2、2023年9月6日已与合肥新经济签署股份回购彻底解除、自始无效的相关协议
		2.3 反摊薄	各方一致同意，本次增资完成后，公司成功上市首次公开发行股票前，除经乙方书面同意外，公司后续增资扩股价格不应低于乙方入股价格，否则乙方有权要求丙方通过同比例无偿划转股权或通过同比例以现金方式补偿乙方投资价格差额并按年计算的资金成本，直至本协议乙方的投资价格与新投资者投资的价格相同……	未触发	未实际执行，且解除情况如下： 1、2022年4月，合肥新经济出具的承诺函中已终止； 2、2023年9月6日，已与合肥新经济签署特殊权利条款彻底解除、自始无效的相关协

序号	协议名称	特殊权利	特殊权利主要内容	特殊权利触发情况	执行及特殊权利解除情况
					议
		2.4 股权转让	在本次投资完成后、公司首次公开发行前，未经投资方事先同意，丙方不得直接或间接将其持有的公司股权出售、转让、质押或设置其他权利负担并导致丙方丧失公司控制权（并且转让价格不得低于乙方本轮投前金额）。但为实施员工股权激励计划而发生的股权转让情形、丙方需要将股权在家族成员内部重新分配的情形除外.....	未触发	未实际执行，且解除情况如下： 1、2022年4月，合肥新经济出具的承诺函中已终止； 2、2023年9月6日，已与合肥新经济签署特殊权利条款彻底解除、自始无效的相关协议
		2.5 知情权	甲方、丙方应确保甲方按照下列要求向乙方及时提供甲方的相关资料.....	未触发	未实际执行，且解除情况如下： 1、2022年4月，合肥新经济出具的承诺函中已终止； 2、2023年9月6日，已与合肥新经济签署特殊权利条款彻底解除、自始无效的相关协议
		2.6 清算优先权	若公司发生清算、清盘或解散时，在公司清算过程中，在优先支付了中国相关法律法规规定的款项后，如果还有剩余款项在股东之间分配时，乙方有权按照增资价款加上每年8%计算的资金成本之和优先于丙方进行资产分配.....	未触发	未实际执行，且解除情况如下： 1、2022年4月，合肥新经济出具的承诺函中已终止； 2、2023年9月6日，已与合肥新经济签署特殊权利条款彻底解除、自始无效的相关协议
		2.7 其他特别约定	2024年12月31日前甲方未能实现合格上市、收购等满足投资方要求的退出方式.....投资方有权要求创始股东回购全部或部分股权.....	未触发	未实际执行，且解除情况如下： 1、2022年4月，合肥新经济出

序号	协议名称	特殊权利	特殊权利主要内容	特殊权利触发情况	执行及特殊权利解除情况
					具的承诺函中已终止； 2、2023年9月6日，已与合肥新经济签署特殊权利条款彻底解除、自始无效的相关协议
2	与安徽文投签署的《关于安徽商信科技股份有限公司股票认购事宜的补充协议》	第一条回购条款	1.1 在《股票认购协议》签署后，未经乙方同意，如有以下任一情形，乙方有权要求甲方回购乙方通过《股票认购协议》取得的公司的全部或部分股票： 1.1.1. 公司于2025年12月31日前未能实现合格上市（为避免歧义，前述及本协议中提及的“合格上市”或“上市”仅指公司取得中国证券监督管理委员会就同意公司股票在上海证券交易所、深圳证券交易所或北京证券交易所首次公开发行与上市的批复）。	未触发	未实际执行，且解除情况如下： 2023年9月14日，已与安徽文投签署特殊权利条款彻底解除、自始无效的相关协议
		第二条陈述保证和承诺	2.1 甲方的陈述和保证 甲方向乙方作出以下陈述和保证： 2.1.1 主体资格和业务经营 2.1.1.1 公司是根据中国法律合法组建并有效存续的股份有限公司，有权根据其营业执照、章程或有关批准文件经营其业务。 2.1.1.2 甲方有权签订本协议并且履行其在本协议项下全部义务的完全民事行为能力，已取得所有必需的内部、外部批准、同意或许可。 2.1.2 不违反法律或无利益冲突 本协议的签署和履行将不违反公司的章程，不违反对甲方具有约束力的任何法律、法规和合同性文件的规定，或者与之有任何利益冲突。	未触发	未实际执行，且解除情况如下： 2023年9月14日，已与安徽文投签署特殊权利条款彻底解除、自始无效的相关协议
		第七条协议生效及其他	7.1 本协议为《股票认购协议》约定的股票认购事项的补充。本协议签署前的有关协议、备忘录及其他书面或口头约定与本协议有冲突或不一致的，以本协议为准。 7.2 本协议经各方正式签署且《股票认购协议》生效后生效。 7.3 本协议自公司向证券交易所（仅包括上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所）或中国证	未触发	未实际执行，且解除情况如下： 2023年9月14日，已与安徽文投签署特殊权利条款彻底解除、自始无效的相关协议

序号	协议名称	特殊权利	特殊权利主要内容	特殊权利触发情况	执行及特殊权利解除情况
			监会递交上市申报材料时自动终止。 7.4 在触发本协议 7.3 条自动终止条款后，如公司该次上市申报最终未能合格上市的，自证券交易所或证券监督管理部门批准公司撤回上市申请或否决公司的上市申请之日，本协议的效力应自动恢复（根据上市审核要求和公司需求，双方可协商处理）。 7.5 本协议的任何修改须经各方共同签署书面文件；未经其他各方同意，本协议任何一方不得全部或部分转让其在本协议下的任何权利或义务。		

综上，报告期内不存在触发特殊投资条款的情形，特殊投资条款均未实际执行，并且已彻底终止、自始无效。

（二）说明对赌协议终止或变更的真实有效性、是否附条件；除披露的特殊投资条款外是否存在其他替代性利益安排，是否存在其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、说明对赌协议终止或变更的真实有效性、是否附条件

（1）与合肥新经济的解除情况

2022 年 4 月 13 日，合肥新经济出具《承诺函》，合肥新经济自愿放弃增资扩股协议的补充协议第 2.3 条“反摊薄”、第 2.4 条“股权转让”、第 2.5 条“知情权”、第 2.6 条“清算优先权”、第 2.7 条“其他特别约定”项下的一切权利，以上条款自动终止，不再具有任何法律约束力。

2023 年 9 月 6 日，公司、许建兵与合肥新经济签署《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议之补充协议（二）》，协议各方确认：

“自《增资协议》及《补充协议（一）》生效之日起至本补充协议签章之日止，特殊权利条款均未触发且未被实际履行。……《补充协议（一）》中所列的除 2.1 条（股权回购条款）之外的所有特殊权利条款自《承诺函》签章之日起全部彻底终止、自始无效且不可恢复。……《补充协议（一）》中所列的 2.1 条（股权回购条款）自本补充协议签章之日起彻底终止、自始无效且不可恢复。”

公司及公司控股股东、实际控制人许建兵与合肥新经济签署的特殊投资约定已彻底终止、自始无效，对赌协议的终止真实有效且不附条件。

(2) 与安徽文投的解除情况

2023年9月14日，公司、许建兵与安徽文投签署《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司股票发行认购协议之补充协议（二）》，协议各方确认：

“自《认购协议》及《补充协议（一）》生效之日起至本补充协议签章之日止，特殊权利条款均未触发且未被实际履行。……《补充协议（一）》自本补充协议签章生效之日起全部彻底终止、自始无效”。

公司及公司控股股东、实际控制人许建兵与安徽文投签署的特殊投资约定已彻底终止、自始无效，对赌协议的终止真实有效且不附条件。

综上，公司及公司控股股东、实际控制人许建兵与合肥新经济、安徽文投之间的特殊投资约定已彻底终止、自始无效，对赌协议的终止真实有效且不附条件。

2、除披露的特殊投资条款外是否存在其他替代性利益安排，是否存在其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，是否存在纠纷或潜在纠纷

(1) 与合肥新经济

根据2023年9月6日公司、许建兵与合肥新经济所签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议之补充协议（二）》，“各方确认，相关股东特殊权利条款终止后，商信政通及公司原股东与投资者之间不存在补偿措施及后续债务，也不存在任何其他已经生效或将生效的对赌协议/特殊权利条款/类似安排”。

同时，根据合肥新经济出具的持股真实性承诺：

“1、承诺人直接或间接持有的公司股份均是承诺人以自有资金出资，承诺人持有的公司股份真实、准确，不存在以委托、信托、协议或其他任何方式代他人持有股份或由他人代为持有股份的情形；

2、承诺人直接或间接持有的公司股份不存在任何被冻结、查封、保全或者设定质押、其他形式的权利限制或第三人他项权利的情况；

3、承诺人目前持有的公司股份不存在纠纷或潜在纠纷；

.....

7、除与控股股东、实际控制人许建兵在报告期内曾经存在的已披露的特殊投资条款外，承诺人与商信政通及其他股东间不存在上市对赌、业绩对赌等影响商信政通股权清晰性的事项，不存在股东优先权等影响同股同权认定的事项，不存在对商信政通经营存在重大影响的其他事项”。

因此，除披露的特殊投资条款外，合肥新经济与发行人及其实际控制人、其他股东间不存在其他替代性利益安排和其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，也不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）与安徽文投

根据 2023 年 9 月 14 日公司、许建兵与安徽文投所签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司股票发行认购协议之补充协议（二）》， “各方确认，《补充协议（一）》终止后商信政通及公司原股东与投资者之间不存在补偿措施及后续债务，也不存在任何其他已经生效或将生效的对赌协议/特殊权利条款/类似安排”。

同时，根据安徽文投出具的持股真实性承诺：

“1、承诺人直接或间接持有的公司股份均是承诺人以自有资金出资，承诺人持有的公司股份真实、准确，不存在以委托、信托、协议或其他任何方式代他人持有股份或由他人代为持有股份的情形；

2、承诺人直接或间接持有的公司股份不存在任何被冻结、查封、保全或者设定质押、其他形式的权利限制或第三人他项权利的情况；

3、承诺人目前持有的公司股份不存在纠纷或潜在纠纷；

.....

7、除与控股股东、实际控制人许建兵在报告期内曾经存在的已披露的特殊投资条款外，承诺人与商信政通及其他股东间不存在上市对赌、业绩对赌等影响商信政通股权清晰性的事项，不存在股东优先权等影响同股同权认定的事项，不存在对商信政通经营存在重大影响的其他事项”。

因此，除披露的特殊投资条款外，安徽文投与发行人及其实际控制人、其他

股东间不存在其他替代性利益安排和其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，也不存在纠纷或潜在纠纷。

(3) 除合肥新经济、安徽文投以外的其他股东

根据公司除合肥新经济、安徽文投以外的其他股东所出具的持股真实性承诺：

“1、承诺人直接或间接持有的公司股份均是承诺人以自有资金出资，承诺人持有的公司股份真实、准确，不存在以委托、信托、协议或其他任何方式代他人持有股份或由他人代为持有股份的情形；

2、承诺人直接或间接持有的公司股份不存在任何被冻结、查封、保全或者设定质押、其他形式的权利限制或第三人他项权利的情况；

3、承诺人目前持有的公司股份不存在纠纷或潜在纠纷；

4、承诺人与公司及其他股东间不存在上市对赌、业绩对赌等影响公司股权清晰性的事项，不存在股东优先权等影响同股同权认定的事项，不存在对公司经营存在重大影响的其他事项。”

因此，公司除合肥新经济、安徽文投以外的其他股东与发行人及其实际控制人、其他股东间不存在其他替代性利益安排和其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，也不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，除披露的特殊投资条款外，不存在其他替代性利益安排，亦不存在其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，也不存在纠纷或潜在纠纷。

三、增资扩股的公允性及合理性。根据申请文件，2021 年 11 月，公司向合肥新经济发行人民币普通股股票 683,075.00 股，每股发行价格 29.2793 元，募集资金总额为人民币 19,999,958.00 元。请发行人：①结合报告期内发行人发行情况、商业背景及增资对象身份背景，说明 2021 年增资扩股定价 29.2793 元/每 1 元注册资本的合理性，定价依据及是否存在利益输送安排。②结合合肥新经济的背景、出资结构、资金来源等基本情况，说明合肥新经济溢价入股发行人的商业合理性。③说明募集资金的使用情况，是否存在相应监管，结合此次募投项目说明是否存在募集资金闲置的风险。

【回复】

（一）结合报告期内发行人发行情况、商业背景及增资对象身份背景，说明 2021 年增资扩股定价 29.2793 元/每 1 元注册资本的合理性，定价依据及是否存在利益输送安排

1、2021 年 11 月，公司第三次增资的发行情况、商业背景及增资对象身份背景

（1）2021 年 11 月，公司第三次增资的发行情况

2021 年 11 月 1 日，公司召开第二届董事会第十七次会议，审议通过《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司增资扩股的议案》。2021 年 11 月 17 日，公司召开 2021 年第三次临时股东大会，审议通过《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司增资扩股的议案》，公司本次拟新增注册资本 68.3075 万元，由合肥新经济认购，增资价格为 29.2793 元/每 1 元注册资本。

2021 年 11 月 1 日，公司与合肥新经济签订了《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议》（以下简称《增资协议》），约定公司新增注册资本 68.3075 万元，由合肥新经济出资 1,999.9958 万元认购，增资价格为 29.2793 元/每 1 元注册资本，溢价部分计入公司资本公积。

（2）商业背景

根据 2021 年 11 月 17 日召开的 2021 年第三次临时股东大会决议并对实际控制人、董事会秘书进行访谈，2021 年 11 月公司进行增资扩股的目的在于：通过引进战略投资者、资本融合的方式，实现战略性资源互补、业务协同，扩大业务规模，提升公司治理能力，提高公司经营质量和内在价值；同时，合肥新经济是合肥市高新区管委会控制的国有投资基金，投资了诸如壹石通（688733）等本土优质企业，具有属地化影响力。基于上述考虑，公司最终决定引入战略投资者合肥新经济。

（3）增资对象身份背景

合肥新经济，系合肥高新建设投资集团公司出资设立的国有全资公司，成立于 2019 年 1 月 24 日，现持有合肥市市场监督管理局核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91340100MA2TEWCH6Y），注册资本为 200,000 万元，住所为合肥市高新区望江西路 860 号科创中心 814 室；经营范围为股权投资、股权投资

咨询、创业投资和投资增值服务。

截至本回复出具之日，合肥新经济持有商信政通 1,522,401 股股份，占商信政通总股本的 2.94%。

合肥新经济股东出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	合肥高新建设投资集团公司	160,800.00	80.40
2	合肥高新资产管理有限公司	39,200.00	19.60
合计		200,000.00	100.00

合肥新经济系私募股权投资基金，已于 2019 年 6 月 25 日在中国证券投资基金业协会网站公示备案，基金编号为 SGR905，合肥新经济依法办理了私募基金备案。合肥新经济的私募基金管理人合肥高新创业投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称为“合高创投”）于 2016 年 6 月 24 日在中国证券投资基金业协会网站公示登记，登记编号为 P1031853，合高创投依法办理了私募基金管理人登记。

2、说明 2021 年增资扩股定价 29.2793 元/每 1 元注册资本的合理性，定价依据及是否存在利益输送安排

（1）资产评估及资产评估备案情况

根据中水致远出具的中水致远评咨字[2022]第 020137 号《安徽商信政通信息技术股份有限公司增资扩股项目资产评估报告》，中水致远对本公司股东全部权益于估值基准日 2021 年 9 月 30 日的市场价值进行了评估，采用收益法，确认于估值基准日 2021 年 9 月 30 日，公司所有者权益价值为人民币 65,900.00 万元。合肥高新技术产业开发区财政局（国有资产管理局）已对以上资产评估项目进行了备案。

（2）定价依据

根据中水致远出具的中水致远评咨字[2022]第 020137 号《安徽商信政通信息技术股份有限公司增资扩股项目资产评估报告》，中水致远对本公司股东全部权益于估值基准日 2021 年 9 月 30 日的市场价值进行了评估，采用资产基础法和收益法得到商信政通评估基准日的股东全部权益的市场价值分别为 11,295.76 万元和 65,900.00 万元。为客观反映上商信政通的市场价值，该报告采用收益法的

评估结果作为最终评估结果：经评估，于估值基准日 2021 年 9 月 30 日，公司所有者权益价值为人民币 65,900.00 万元。因此，于估值基准日 2021 年 9 月 30 日，公司每一元注册资本的评估价值为 29.68 元。

根据估值基准日 2021 年 9 月 30 日公司的所有者权益价值人民币 65,900.00 万元，经双方协商确认本次增资价格为 29.2793 元/每 1 元注册资本，交易价格和定价依据具有合理性。

（3）是否存在利益输送安排

根据合肥新经济出具的书面说明文件：

“合肥新经济以自有资金出资，不存在资金来源于商信政通及其控股股东、董事、监事及高级管理人员、主要客户、供应商及前述主体关联方的情形；

.....

合肥新经济持有的商信政通股份真实、准确，不存在以委托、信托、协议或其他任何方式代他人持有股份或由他人代为持有股份的情形；

.....

合肥新经济与商信政通其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系、亲属关系，与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员、商信政通的主要客户与供应商不存在关联关系、亲属关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。”

因此，2021 年 11 月合肥新经济认购商信政通新增股份不存在利益输送安排。

（二）结合合肥新经济的背景、出资结构、资金来源等基本情况，说明合肥新经济溢价入股发行人的商业合理性

1、合肥新经济的背景、出资结构、资金来源等基本情况

（1）合肥新经济的背景

合肥新经济，系合肥高新建设投资集团公司出资设立的国有全资公司，成立于 2019 年 1 月 24 日，现持有合肥市市场监督管理局核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91340100MA2TEWCH6Y），注册资本为 200,000 万元，住所为

合肥市高新区望江西路 860 号科创中心 814 室；经营范围为股权投资、股权投资咨询、创业投资和投资增值服务。

(2) 合肥新经济的出资结构

合肥新经济股东出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	合肥高新建设投资集团公司	160,800.00	80.40
2	合肥高新资产管理有限公司	39,200.00	19.60
合计		200,000.00	100.00

(3) 合肥新经济的资金来源

根据合肥新经济提供的相关资料，合肥新经济以自有资金出资，不存在资金来源于商信政通及其控股股东、董事、监事及高级管理人员、主要客户、供应商及前述主体关联方的情形。

2、说明合肥新经济溢价入股发行人的商业合理性

根据与合肥新经济基金管理人合高创投相关人员访谈结果，合肥新经济出于如下几个方面决定以 29.2793 元/每 1 元注册资本的价格入股商信政通：

（1）行业竞争优势：商信政通自成立以来始终深耕电子政务细分市场，凭借多年来对政务信息化业务的深刻理解和优质的产品研发能力，逐步建立了地方政府数字化转型整体解决方案能力。多年来，商信政通在精进传统业务及服务的基础上，持续加强市场战略转型与部署，以“立足安徽、辐射全国”为战略目标，持续加强市场运营网络搭建，目前业务已拓展至全国 20 个省份，与作为直接客户的中软信息服务有限公司、北京太极信息系统技术有限公司等集成商建立了良好的合作关系。凭借自身的业务运营能力及产品竞争力，在政府数字化改革的浪潮中能够获得持续的发展机遇；

（2）合肥新经济投资定位：合高创投作为合肥新经济的基金管理人，专注科技创新投资，坚持投早投小，融合科创与资本，让产金协同发展，同时强化投后服务，打造优质产业生态；

（3）定价依据：根据中水致远出具的中水致远评咨字[2022]第 020137 号《安徽商信政通信息技术股份有限公司增资扩股项目资产评估报告》，于估值基准日

2021 年 9 月 30 日，商信政通所有者权益价值为人民币 65,900.00 万元。因此，于估值基准日 2021 年 9 月 30 日，商信政通每一元注册资本的评估价值为 29.68 元，经双方协商确认本次增资价格为 29.2793 元/每 1 元注册资本。

综上，合肥新经济以 29.2793 元/每 1 元注册资本的价格入股商信政通具有商业合理性。

（三）说明募集资金的使用情况，是否存在相应监管，结合此次募投项目说明是否存在募集资金闲置的风险

根据 2021 年 11 月，公司与合肥新经济签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议》，双方约定本次增资资金全部用于与商信政通主营业务相关的事项，主要用于支付供应商采购款项、支付员工工资等；因公司该次增资扩股时并非新三板挂牌公司，因此，除符合与投资方合肥新经济签署的增资扩股协议外，不存在其他相应监管。

截至本回复出具之日，本次募集资金已使用完毕，不存在被闲置的风险。

四、关于子公司注销。根据公开信息，发行人申请强制清算参股子公司沈阳新腾扬彩印广告有限公司。请发行人说明：注销子公司的原因，子公司历史沿革，报告期内开展业务情况、主要财务数据，以及注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷，是否通过注销子公司为公司分担成本费用情形。

【回复】

（一）注销子公司的原因

商信政通参股子公司沈阳新腾扬成立于 2005 年 2 月 2 日，自然人股东郭峰持有沈阳新腾扬 61.5385%的股权，商信政通持有沈阳新腾扬 38.4615%的股权。沈阳新腾扬设立后于 2008 年 11 月 24 日被工商行政管理部门吊销营业执照，吊销原因为不按规定接受年度检验。

基于上述原因，商信政通拟对沈阳新腾扬进行清算注销，但根据《公司法》第四十三条相关规定，“股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分

之二以上表决权的股东通过”，因商信政通仅持股 38.4615%，不足以通过股东会会议方式对沈阳新腾扬进行决议清算，遂于 2022 年 4 月 18 日向沈阳新腾扬控股股东郭峰寄送了《关于沈阳新腾扬彩印广告有限公司清算注销的函》，请求郭峰就“沈阳新腾扬彩印广告有限公司解散注销”事宜发起股东会决议，但未得到郭峰的任何回应。

因此，商信政通作为沈阳新腾扬的股东，于 2023 年 1 月主动向辽宁省沈阳市中级人民法院申请对沈阳新腾扬进行强制清算，经辽宁省沈阳市中级人民法院“（2023）辽 01 强清 1 号”《民事裁定书》裁定，沈阳新腾扬于 2023 年 5 月 31 日完成强制清算及注销登记。

（二）子公司历史沿革

1、2005 年 2 月，沈阳新腾扬成立

2005 年 1 月 15 日，郭峰、商信政通签署了沈阳新腾扬公司章程。

2005 年 1 月 26 日，辽宁华伟会计师事务所作出“辽华伟验字[2005]第 14 号”《验资报告》，认定截至 2005 年 1 月 26 日，沈阳新腾扬共收到各方缴纳的注册资本合计人民币 1,300 万元，即实收资本 1,300 万元。

2005 年 2 月 1 日，郭峰、商信政通作出股东会决议，决定成立沈阳新腾扬。

2005 年 2 月 2 日，沈阳市工商行政管理局核发了《企业法人营业执照》。

沈阳新腾扬成立时，其股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资比例（%）
1	郭峰	800.00	61.54
2	商信政通	500.00	38.46
合计		1,300.00	100.00

2、2023 年 5 月，沈阳新腾扬注销

2023 年 1 月，商信政通向辽宁省沈阳市中级人民法院申请对沈阳新腾扬进行强制清算。

2023 年 2 月 16 日，辽宁省沈阳市中级人民法院出具“（2023）辽 01 清申 1 号”《民事裁定书》，裁定受理商信政通对沈阳新腾扬的强制清算申请。

2023年2月16日，辽宁省沈阳市中级人民法院出具“（2023）辽01强清1-1号”《决定书》，经法定程序，指定辽宁盛恒律师事务所担任沈阳新腾扬的清算组。

2023年5月24日，辽宁省沈阳市中级人民法院出具“（2023）辽01强清1号”《民事裁定书》，终结沈阳新腾扬的强制清算程序。

2023年5月31日，沈阳市市场监督管理局出具“（沈01）登字[2023]第2023000410号”《登记通知书》，认定沈阳新腾扬清算组提交的注销登记申请材料齐全，符合法定形式，予以登记。同日，沈阳新腾扬完成注销登记。

（三）报告期内开展业务情况、主要财务数据，以及注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷，是否通过注销子公司为公司分担成本费用情形

根据沈阳新腾扬清算组出具的《沈阳新腾扬彩印广告有限公司强制清算工作报告》及辽宁省沈阳市中级人民法院出具的“（2023）辽01强清1号”《民事裁定书》，报告期内沈阳新腾扬不存在开展业务情形。

沈阳新腾扬清算组于2023年5月22日出具的《沈阳新腾扬彩印广告有限公司强制清算工作报告》相关内容如下：

“（一）接管情况

1.调查公司住所地

清算组按公司的注册地址，未能找到该公司的厂房及字牌，经询问附近人员，也无人知晓该公司。

2.公司印章、账簿、文书等交接情况

清算组通过公告、打电话、邮寄等方式未能联系到该公司的法定代表人（同为股东）郭峰及其他主管人员，未能接管到公司的财产、印章、账册、文书、档案、证照等财产和资料。

3.调查公司财产

清算组至沈阳市不动产登记中心、沈阳市不动产登记中心沈河分中心查询，公司名下无房屋、土地使用权等不动产登记信息。清算组至沈阳市公安局交警

察支队车辆管理所查询,该公司无车辆登记信息。清算组至中国银行沈阳市分行、中国工商银行市府大路支行、中国农业银行沈阳分行、中国建设银行沈阳城内支行、交通银行沈阳北站支行、中国邮政储蓄银行市府路支行、沈阳农商银行北站路支行和盛京银行中山支行查询,现下新腾扬公司在辽宁省内的上述银行并无有效银行账户。经调查,该公司无机器设备登记,无知识产权登记。

4.公司财产交接情况

清算组未能接管到公司的任何财产,也未发现可接管的财产。

.....

(三) 债权申报登记及确认情况

清算组通过网上搜索(如“中国裁判文书网”、“中国执行信息公开网”)查询等途径,未发现有已知债权人。

通过“企查查”查询,新腾扬公司 2012 年曾被列为被执行人,案号分别为(2012)浦执字第 18382、18384、18386 号,申请执行人均为远东国际融资租赁有限公司(以下简称“远东公司”)。3 月 10 日清算组将债权申报材料通过邮政快递邮寄给远东公司,3 月 22 日远东公司告知管理人与新腾扬公司不存在债权债务关系,公司运营中心法务部将该文件退回,目前清算组已收到被退回的快递。

清算组通过在“全国企业破产重整信息网”发布公告、通知书等方式,通知债权人申报债权。按《通知书》要求债权人应于 2023 年 4 月 7 日前向清算组申报债权。在规定的债权申报期限内,以及报告出具之日,清算组未接收到债权人申报债权。

(四) 欠缴税款情况

经与国家税务总局皇姑区税务局核实、确认,新腾扬公司未进行税务登记,故不存在欠缴税款情况。

(五) 支付职工工资、社会保险费用和法定补偿金情况

经调查,新腾扬公司不存在欠付职工工资、法定补偿金,也无职工向清算组反映欠付情况。经清算组向国家税务总局皇姑区税务局进行查询,反馈公司无参保缴费信息。”

辽宁省沈阳市中级人民法院于 2023 年 5 月 24 日出具的“(2023)辽 01 强清 1 号”《民事裁定书》的相关内容如下：

“沈阳新腾扬不在其住所地，下落不明，清算组无法接收沈阳新腾扬的任何财产、印章、账册、文书、档案、证照等财产和资料。清算组依照法律规定，在全国企业破产重整案件信息网向沈阳新腾扬的债权人、债务人、股东、高管人员、法定代表人公告通知了沈阳新腾扬的强制清算事宜。在规定的债权申报期限内，清算组未收到任何债权申报。沈阳新腾扬早已停止生产经营，于 2008 年 11 月 24 日被吊销，吊销原因为不按规定接受年度检验。”

综上，沈阳新腾扬在报告期内不存在业务开展情况，无财务数据信息。鉴于“沈阳新腾扬不在其住所地，下落不明，清算组无法接收沈阳新腾扬的任何财产、印章、账册、文书、档案、证照等财产和资料”，同时，沈阳新腾扬无职工欠薪信息及社保缴纳记录，且经清算组依法公告通知沈阳新腾扬的强制清算事宜后亦未收到任何债权申报，因此，沈阳新腾扬在注销时的主要资产、负债、业务不存在处置情形及人员安置情形。鉴于沈阳新腾扬报告期内不存在业务开展情况，亦不存在债权债务关系、欠缴税款情况及员工参保信息，且沈阳新腾扬已依法完成强制清算注销程序，因此，沈阳新腾扬注销时不存在潜在债务纠纷，商信政通不存在通过注销子公司为公司分担成本费用情形。

五、信息披露准确性、充分性。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。②仔细校对申请及回复文件，认真回复问询问题，切实提高信息披露质量，精简文字，避免错误、遗漏、重复。请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师核查问题（5）并发表明确意见。

【回复】

（一）全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述

发行人已结合审核问询问题，梳理完善了“重大事项提示”“风险因素”各

项内容的相关表述、按重要性进行了排序，删除针对性不强的表述，对无法定量分析的风险因素进行定性描述，并在招股说明书“重大事项提示”和“第三节风险因素”中进行了补充披露。具体情况如下：

1、“重大风险提示”之“五、特别风险提示”披露内容

本公司提醒投资者认真阅读本招股说明书的“第三节 风险因素”部分，并特别注意下列事项：

（一）宏观经济及行业景气度波动的风险

公司是专注于政务信息化领域的软件开发商及解决方案提供商，服务于党政用户、事业单位等，并树立了全国化的发展战略，公司业绩受宏观经济及行业景气度影响较大。2020 年至 2022 年，公司的营业收入分别为 7,765.16 万元、10,768.28 万元和 13,999.39 万元，年复合增长率为 34.27%，主要得益于国内宏观经济的相对稳定、政务信息化行业景气度的提升以及自身技术研发的不断升级、市场推广力度的持续加大等因素。未来若宏观经济波动、行业景气度下降，则可能对公司的经营产生不利影响。

（二）行业政策风险

政务信息化行业是国家重点鼓励发展的行业之一。国务院、工信部等有关部门制定了一系列行业发展支持政策，为行业提供了财政、税收、技术和人才等多方面的支持，为政务信息化行业的良好发展提供了持续利好的政策环境。若未来行业政策发生不利变化，则有可能对公司经营发展产生不利影响。

（三）客户集中度较高的风险

目前，公司的产品及服务得到了安徽各级党政用户、新疆各级党政用户、广西自治区党委、湖南党委、江西省政协、山西省政协、安徽省港航集团有限公司等终端客户的充分认可，并与作为直接客户的中通服和信科技有限公司、中软信息服务有限公司、讯飞智元信息科技有限公司、北京太极信息系统技术有限公司等集成商建立了良好的合作关系。

报告期内，公司前五大客户销售收入分别为 5,171.64 万元、7,666.69 万元、11,231.28 万元和 **3,284.72 万元** 占当期营业收入分别为 66.60%、71.20%、80.23%

和 **48.36%**，公司对前五名客户的销售额占当期的收入比重较高。若主要客户生产经营状况发生重大不利变化，或公司在未来无法满足客户需求，从而失去供应商资格，公司的业务将受到不利影响，公司存在客户集中度较高的风险。

（四）供应商集中度较高的风险

报告期内，公司前五大供应商的采购金额分别 2,089.47 万元、1,691.67 万元、1,852.22 万元和 **658.77** 万元，占当期采购总额的比例分别为 68.83%、61.39%、62.58%和 **46.53%**，占比较高，公司存在供应商集中度较高的风险。报告期内，公司采购的品种主要包括服务器、计算机等设备，以及基础支撑性软件等，相对较集中。若公司与主要供应商的合作发生不利变化，采购品种的稳定性、及时性、价格水平、资金等方面不能保障，可能会对公司生产经营产生一定不利影响。

（五）不能成功跨区域经营、未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险

近年来，公司积极开拓全国业务，已成功将业务拓展至广西、山西、江西、江苏、广东、湖南等地，但报告期内公司业务收入仍然主要集中于安徽、新疆地区，报告期内，两省客户收入占主营业务收入的比例分别为 80.18%、87.32%、61.42%和 **67.54%**。公司业务区域集中度高，对安徽、新疆区域存在重大依赖，未来也有可能延续这一趋势，而安徽、新疆区域市场容量相较全国市场容量有限，公司区域业绩收入受限于当地相关财政支出及中央专项资金拨付等影响。

目前全国各区域正处于数字政府建设阶段，公司正持续跟进安徽、新疆等各区域的数字政府建设，但各区域数字政府建设进度受国内宏观经济、各区域财政支出、各区域数字政府建设推进力度等多重因素影响。同时，公司因拓展省外市场，项目开展时可能需要项目人员长期在项目现场与客户沟通并满足其具体需求，导致成本上升，可能导致业绩下滑。因此，公司存在不能成功跨区域经营、未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险。

（六）公司规模较小、抗风险能力较弱的风险

2020 年至 2022 年，公司营业收入分别为 7,765.16 万元、10,768.28 万元和 13,999.39 万元，呈快速增长趋势，但相较于同行业头部公司的新点软件 2022 年政务信息化业务收入 123,428.92 万元以及科创信息 2022 年政务信息化业务收入

34,217.62 万元，公司目前整体经营规模仍然较小，抗风险能力较弱。未来若宏观经济、下游需求、市场竞争环境、公司自身生产经营等内外部因素发生重大不利变化，将可能对公司经营业绩产生较大影响。

（七）收入季节性波动的风险

公司下游终端客户主要为各级党政用户，上述客户大多在年末进行决算，并在年末才出具相关验收文件，导致公司较多项目集中在四季度进行验收。由于公司核心的数智一体化平台业务以验收为收入确认时点，因而公司收入主要集中在四季度确认，2020 年、2021 年和 2022 年四季度收入金额占主营业务收入比例分别为 89.93%、48.77%和 42.28%，公司收入及盈利存在一定的季节性波动风险。

（八）应收账款坏账的风险

报告期各期末，公司应收账款净额分别为 1,789.04 万元、3,720.81 万元、3,556.71 万元和 **4,965.75** 万元，占流动资产比重分别为 10.57%、17.62%、16.71%和 **26.19%**，占比较高。如果应收账款不能按期收回或发生坏账，将对公司经营业绩和业务运营产生不利影响。

（九）政府补助波动的风险

报告期内，公司收到各类政府补助金额分别为 **320.19** 万元、**1,900.33** 万元、**1,300.56** 万元和 **317.67** 万元，占当期利润总额的比例分别为 15.51%、39.14%、25.58%和 **71.12%**，占比相对较高。其中公司收到增值税即征即退款的金额分别为 **186.14** 万元、**1,261.13** 万元、**311.89** 万元和 **208.50** 万元，软件行业增值税即征即退款与软件收入规模相关，相关款项具有一定的可持续性。

报告期内，公司收到的不包括增值税即征即退的政府补助金额分别为 134.05 万元、639.19 万元、988.66 万元和 **109.18** 万元，政府补助金额较大，**主要为中国声谷专项补贴、研发经费补贴等**，若未来地方政府对公司的扶持政策出现变化，公司获得的政府补助金额存在波动的风险，将影响公司当期的净利润水平。

（十）税收优惠政策变化的风险

2020 年 8 月 17 日，公司取得由安徽省科学技术厅、安徽省财政厅、国家税务总局安徽省税务局联合颁发的高新技术企业证书，证书编号：**GR202034001940**，

有效期三年。公司享受该企业所得税优惠政策，按 15.00% 税率缴纳企业所得税。
2023 年 10 月 16 日，公司取得由安徽省科学技术厅、安徽省财政厅、国家税务总局安徽省税务局联合颁发的高新技术企业证书，证书编号：GR202334003544，有效期三年。

此外，依据国家相关政策，公司及其子公司享受增值税减免、增值税即征即退以及企业所得税优惠等政策，报告期内公司收到增值税即征即退的金额分别为 186.14 万元、1,261.13 万元、311.89 万元和 **208.50 万元**，如果未来国家相关税收优惠政策发生调整，或公司未来不再符合相关税收优惠的认定条件，公司将可能承担所得税税率和增值税提高的风险。

（十一）实际控制人控制不当风险

公司控股股东、实际控制人均为自然人股东许建兵。许建兵先生直接持有公司 66.17% 的股权，通过合肥德凯间接控制公司 15.07% 的表决权。因此许建兵通过直接及间接持有方式控制了公司 81.24% 的表决权，并对公司运营具有实质影响力。如果实际控制人利用其实际控制权，对公司经营、人事、财务等进行不当控制，可能会给公司经营和其他股东带来不利影响。

（十二）经营业绩波动的风险

2023 年 1-9 月，公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 6,792.81 万元和 235.37 万元，较上年同期分别下降 15.97%、89.46%，主要原因包括：（1）2022 年下半年受宏观经济影响，各地政府信息化建设项目招投标等流程开展相对滞后，2023 年 1-9 月公司完工并通过验收的项目主要以中小型项目为主；而 2022 年 1-9 月公司两个大型项目通过验收：项目 A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目），项目收入金额分别为 2,743.36 万元和 2,646.02 万元，因此 2023 年 1-9 月收入有所下降；（2）2023 年 1-9 月综合毛利率为 52.40%，较上年同期下降 19.46 个百分点，2023 年 1-9 月完工并通过验收的项目中包含第三方硬件设备等较多，项目整体毛利率低于上年同期。

综上，公司经营业绩出现波动，未来受各业务区域的党政机关政务信息化领域市场需求变动、行业竞争加剧、客户招投标和验收流程变化、项目成本结

构变化等因素综合影响，存在公司未来经营业绩指标（包括但不限于营业利润、净利润）波动的风险。

（十三）综合毛利率下滑的风险

报告期内，公司综合毛利率分别为 56.75%、61.82%、58.36%和 52.40%，2021 年至 2023 年 9 月，呈现逐年下降的趋势。因各个项目的终端客户的需求存在差异，项目中包含硬件设备等的比例存在一定的波动，项目成本及毛利率随之波动；并且公司提供的数智化整体解决方案为一个较为完整的系统平台，包含一定规模的硬件设备等，随着公司经营规模的不断扩大，业务领域的扩展，主营业务成本中的外购产品的比例会有所增加，综合毛利率存在进一步下滑的风险。

2、“风险因素”披露内容

一、经营风险

（一）宏观经济及行业景气度波动的风险

公司是专注于政务信息化领域的软件开发商及解决方案提供商，服务于党政用户、事业单位等，并树立了全国化的发展战略，公司业绩受宏观经济及行业景气度影响较大。2020 年至 2022 年，公司的营业收入分别为 7,765.16 万元、10,768.28 万元和 13,999.39 万元，年复合增长率为 34.27%，主要得益于国内宏观经济的相对稳定、政务信息化行业景气度的提升以及自身技术研发的不断升级、市场推广力度的持续加大等因素。未来若宏观经济波动、行业景气度下降，则可能对公司的经营产生不利影响。

（二）行业政策风险

政务信息化行业是国家重点鼓励发展的行业之一。国务院、工信部等有关部门制定了一系列行业发展支持政策，为行业提供了财政、税收、技术和人才等多方面的支持，为政务信息化行业的良好发展提供了持续利好的政策环境。若未来行业政策发生不利变化，则有可能对公司经营发展产生不利影响。

（三）客户集中度较高的风险

目前，公司的产品及服务得到了安徽各级党政用户、新疆各级党政用户、广

西自治区党委、湖南党委、江西省政协、山西省政协、安徽省港航集团有限公司等终端客户的充分认可，并与作为直接客户的中通服和信科技有限公司、中软信息服务有限公司、讯飞智元信息科技有限公司、北京太极信息系统技术有限公司等集成商建立了良好的合作关系。

报告期内，公司前五大客户销售收入分别为 5,171.64 万元、7,666.69 万元、11,231.28 万元和 **3,284.72 万元**，占当期营业收入分别为 66.60%、71.20%、80.23% 和 **48.36%**，公司对前五名客户的销售额占当期的收入比重较高。若主要客户生产经营状况发生重大不利变化，或公司在未来无法满足客户需求，从而失去供应商资格，公司的业务将受到不利影响，公司存在客户集中度较高的风险。

（四）供应商集中度较高的风险

报告期内，公司前五大供应商的采购金额分别 2,089.47 万元、1,691.67 万元、1,852.22 万元和 **658.77 万元**，占当期采购总额的比例分别为 68.83%、61.39%、62.58% 和 **46.53%**，占比较高，公司存在供应商集中度较高的风险。报告期内，公司采购的品种主要包括服务器、计算机等设备，以及基础支撑性软件等，相对较集中。若公司与主要供应商的合作发生不利变化，采购品种的稳定性、及时性、价格水平、资金等方面不能保障，可能会对公司生产经营产生一定不利影响。

（五）不能成功跨区域经营、未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险

近年来，公司积极开拓全国业务，已成功将业务拓展至广西、山西、江西、江苏、广东、湖南等地，但报告期内公司业务收入仍然主要集中于安徽、新疆地区，报告期内，两省客户收入占主营业务收入的比例分别为 80.18%、87.32%、61.42% 和 **67.54%**。公司业务区域集中度高，对安徽、新疆区域存在重大依赖，未来也有可能延续这一趋势，而安徽、新疆区域市场容量相较全国市场容量有限，公司区域业绩收入受限于当地相关财政支出及中央专项资金拨付等影响。

目前全国各区域正处于数字政府建设阶段，公司正持续跟进安徽、新疆等各区域的数字政府建设，但各区域数字政府建设进度受国内宏观经济、各区域财政支出、各区域数字政府建设推进力度等多重因素影响。同时，公司因拓展省外市场，项目开展时可能需要项目人员长期在项目现场与客户沟通并满足其

具体需求，导致成本上升，可能导致业绩下滑。因此，公司存在不能成功跨区域经营、未来因拓展省外市场可能导致成本上升、业绩下滑的风险。

（六）公司规模较小、抗风险能力较弱的风险

2020 年至 2022 年，公司营业收入分别为 7,765.16 万元、10,768.28 万元和 13,999.39 万元，呈快速增长趋势，但相较于同行业头部公司新点软件 2022 年政务信息化业务收入 123,428.92 万元以及科创信息 2022 年政务信息化业务收入 34,217.62 万元，公司目前整体经营规模仍然较小，抗风险能力较弱。未来若宏观经济、下游需求、市场竞争环境、公司自身生产经营等内外部因素发生重大不利变化，将可能对公司经营业绩产生较大影响。

（七）市场竞争风险

公司所在政务信息化行业中企业数量较多，市场竞争日趋激烈，同行业已上市公司借助资本市场融资发展加快，不断挤压中小型企业市场空间。虽然市场需求总体持续增长，但激烈的市场竞争环境对公司的业绩增长带来了较大压力。若公司对行业发展趋势判断失误或应对市场竞争的措施严重失当，不能持续提升技术水平和核心竞争力，扩大市场份额，在未来的市场竞争中将面临处于不利地位的风险。

（八）个别项目中技术服务采购占比较高的风险

外购技术服务不是发行人项目的核心内容，仅是辅助内容，且只有少部分项目需要。报告期内，由于部分项目终端客户数量较分散等原因，公司存在从外部采购技术服务的情况，主要为项目提供数据采集、软件部署、运行维护等基础服务，部分项目外部采购技术服务的金额占项目总成本的比例较高，在相关项目中对技术服务供应商存在一定程度的依赖。

（九）经营业绩波动的风险

2023 年 1-9 月，公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 6,792.81 万元和 235.37 万元，较上年同期分别下降 15.97%、89.46%，主要原因包括：（1）2022 年下半年受宏观经济影响，各地政府信息化建设项目招投标等流程开展相对滞后，2023 年 1-9 月公司完工并通过验收的项目主要以中小型项目为主；而 2022 年 1-9 月公司两个大型项目通过验收：项目

A 和航天网安技术（深圳）有限公司（新疆机要局项目），项目收入金额分别为 2,743.36 万元和 2,646.02 万元，因此 2023 年 1-9 月收入有所下降；（2）2023 年 1-9 月综合毛利率为 52.40%，较上年同期下降 19.46 个百分点，2023 年 1-9 月完工并通过验收的项目中包含第三方硬件设备等较多，项目整体毛利率低于上年同期。

综上，公司经营业绩出现波动，未来受各业务区域的党政机关政务信息化领域市场需求变动、行业竞争加剧、客户招投标和验收流程变化、项目成本结构变化等因素综合影响，存在公司未来经营业绩指标（包括但不限于营业利润、净利润）波动的风险。

二、技术风险

（一）技术和产品研发风险

政务信息化行业属于技术密集型产业，随着互联网和软件技术的快速发展以及云计算、大数据、人工智能等新技术的不断涌现，公司在预测新产品、新技术、新市场发展趋势，以及更新和迭代关键技术等方面面临更高、更新的要求。如果公司不能准确研判技术发展趋势和市场需求变化，持续投入研发并布局新技术和新产品，则有可能在技术和产品开发推广决策中出现失误，会导致公司丧失技术和产品优势。

（二）技术人员流失及短缺风险

公司主营业务属于政务信息化行业，行业特点决定了对技术人员存在一定依赖，员工的稳定性对公司持续稳定经营至关重要，如果员工流动频繁，尤其是关键技术人员的流失，将会影响公司经营活动的正常开展。同时，随着公司业务规模扩大，技术人员的需求将逐步增加，如果不能及时聘任适岗的技术人员，公司将面临技术人员短缺进而影响业务增长的风险。

三、财务风险

（一）收入季节性波动的风险

公司下游终端客户主要为各级党政用户，上述客户大多在年末进行决算，并在年末出具相关验收文件，导致公司较多项目集中在四季度进行验收。由于公司

核心的数智一体化平台业务以验收为收入确认时点，因而公司收入主要集中在四季度确认，2020 年、2021 年和 2022 年四季度收入金额占主营业务收入比例分别为 89.93%、48.77%和 42.28%，公司收入及盈利存在一定的季节性波动风险。

（二）应收账款坏账的风险

报告期各期末，公司应收账款净额分别为 1,789.04 万元、3,720.81 万元、3,556.71 万元和 **4,965.75** 万元，占流动资产比重分别为 10.57%、17.62%、16.71%和 **26.19%**，占比较高。如果应收账款不能按期收回或发生坏账，将对公司经营业绩和业务运营产生不利影响。

（三）政府补助波动的风险

报告期内，公司收到各类政府补助金额分别为 320.19 万元、1,900.33 万元、1,300.56 万元和 317.67 万元，占当期利润总额的比例分别为 15.51%、39.14%、25.58%和 71.12%，占比相对较高。其中公司收到增值税即征即退款的金额分别为 186.14 万元、1,261.13 万元、311.89 万元和 208.50 万元，软件行业增值税即征即退款与软件收入规模相关，相关款项具有一定的可持续性。

报告期内，公司收到的不包括增值税即征即退的政府补助金额分别为 134.05 万元、639.19 万元、988.66 万元和 **109.18** 万元，政府补助金额较大，**主要为中国声谷专项补贴、研发经费补贴等**，若未来地方政府对公司的扶持政策出现变化，公司获得的政府补助金额存在波动的风险，将影响公司当期的净利润水平。

（四）税收优惠政策变化的风险

2020 年 8 月 17 日，公司取得由安徽省科学技术厅、安徽省财政厅、国家税务总局安徽省税务局联合颁发的高新技术企业证书，证书编号：GR202034001940，有效期三年。公司享受该企业所得税优惠政策，按 15.00%税率缴纳企业所得税。**2023 年 10 月 16 日，公司取得由安徽省科学技术厅、安徽省财政厅、国家税务总局安徽省税务局联合颁发的高新技术企业证书，证书编号：GR202334003544，有效期三年。**

此外，依据国家相关政策，公司及其子公司享受增值税减免、增值税即征即退以及企业所得税优惠等政策，报告期内公司收到增值税即征即退的金额分别为 186.14 万元、1,261.13 万元、311.89 万元和 **208.50** 万元，如果未来国家相关税

收优惠政策发生调整，或公司未来不再符合相关税收优惠的认定条件，公司将可能承担所得税税率和增值税提高的风险。

（五）综合毛利率下滑的风险

报告期内，公司综合毛利率分别为 56.75%、61.82%、58.36%和 52.40%，2021 年至 2023 年 9 月，呈现逐年下降的趋势。因各个项目的终端客户的需求存在差异，项目中包含硬件设备等的比例存在一定的波动，项目成本及毛利率随之波动；并且公司提供的数智化整体解决方案为一个较为完整的系统平台，包含一定规模的硬件设备等，随着公司经营规模的不断扩大，业务领域的扩展，主营业务成本中的外购产品的比例会有所增加，综合毛利率存在进一步下滑的风险。

四、内部控制风险

（一）实际控制人控制不当风险

公司控股股东、实际控制人均为自然人股东许建兵。许建兵先生直接持有公司 66.17%的股权，通过合肥德凯间接控制公司 15.07%的表决权。因此许建兵通过直接及间接持有方式控制了公司 81.24%的表决权，并对公司运营具有实质影响力。如果实际控制人利用其实际控制权，对公司经营、人事、财务等进行不当控制，可能会给公司经营和其他股东带来不利影响。

（二）内部控制风险

公司已针对防范财务舞弊、避免资金占用、违规担保、确保财务独立性等重大事项制定了相关内部控制制度，并采取了额外的必要措施防范上述内控违规事项发生。若公司有关内部控制制度不能有效地贯彻落实或相关措施未能生效，将对公司生产经营活动及规范管理构成不利影响。

报告期内，发行人存在代他人记账等财务内控不规范情形，截至本问询函回复签署日，发行人已经规范完毕，且相关内控制度完善并得到有效执行。但若在未来经营过程中财务内控制度不能得到有效执行，可能会导致使发行人利益受损或受到有关部门处罚的风险，进而损害发行人其他股东的利益。

（三）管理风险

公司自设立以来，积累了较为丰富的、适应快速发展的经营管理经验，建立

了有效的约束机制和内部管理制度，法人治理结构得到不断完善。但是，随着公司经营规模持续扩大，对公司质量控制、财务管理、营销管理以及资源整合等方面提出了更高的要求。如果公司管理层素质及管理水平不能适应公司规模扩张的需要，管理制度、组织模式不能随着公司规模的扩大而及时进行调整和完善，将影响公司的应变能力和发展活力，进而削弱公司的市场竞争力。因此，公司未来经营中可能存在因内部管理不适应发展需要而影响公司持续、稳定、健康发展的风险。

五、募集资金投资项目实施不及预期的市场风险

公司本次募集资金将投资于数智治理一体化平台升级项目、智慧文旅一体化平台建设项目和营销网络建设项目等。本次募集资金投资项目是发行人综合考虑公司经营情况、行业发展趋势、未来市场需求预测、国家及行业政策等多方面因素慎重做出的。但是考虑未来的经济形势、行业发展趋势、市场竞争环境等存在不确定性，以及项目实施风险，如成本增加、进度延迟、募集资金不能及时到位等因素，有可能导致募集资金投资项目的实际效益不及预期。

六、发行失败的风险

公司本次申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市，如果通过证券交易所审核并在证监会注册，公司将采用直接定价、网下询价等监管部门认可的方式进行发行工作。证券发行属于市场化行为，发行结果将受到资本市场整体情况、公司经营业绩、行业发展前景等内外部因素的影响，可能存在因投资者认购不足、发行后总市值等条件未达到上市条件而发行失败的风险。

（二）仔细校对申请及回复文件，认真回复问询问题，切实提高信息披露质量，精简文字，避免错误、遗漏、重复

发行人已仔细校对招股说明书、问询回复等申报文件，对问询问题认真研究并予以回复，对招股说明书等文件的相应内容进行了精简、更新，以保障申报文件信息披露质量。

六、核查程序及结论

（一）核查程序

1、业务资质齐备性

针对业务资质齐备性事项，保荐机构、发行人律师进行了以下核查程序：

（1）取得并查阅公司就主营业务及相关经营资质出具的书面文件，同时对公司相关人员进行访谈，分析并确认公司主营业务类型及范围；

（2）查阅《计算机软件保护条例》《计算机软件著作权登记办法》《中华人民共和国著作权法》及《关于促进集成电路产业和软件产业高质量发展企业所得税政策的公告》等相关法律法规，分析并核查软件和信息技术服务业的经营许可资质要求；

（3）查阅《涉密信息系统集成资质管理办法》等相关法律法规，分析并了解涉密集成业务相关经营许可资质要求及其获取条件；访谈公司保密领导小组负责人等，核查公司业务资质获取过程及其合法合规性；

（4）查阅公司涉密信息系统集成乙级资质证书，了解其有效期情况，核查公司所取得资质与其涉密集成业务的匹配性；

（5）查阅《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》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等涉密资质剥离相关法律法规及有关规定，分析并了解涉密资质剥离步骤流程及资质剥离要求，将公司涉密信息系统集成资质拟承接主体合肥龙客得各项条件与前述法规进行逐项比对，核查全资子公司合肥龙客得的基本情况；

（6）在符合保密相关法律法规及有关规定的情况下查阅公司报送安徽省国家保密局的涉密信息系统集成资质剥离申请文件；取得并查阅安徽省国家保密局接收公司涉密资质剥离方案及其附件材料的书面回复；并对公司保密领导小组负责人进行访谈，核查公司涉密资质剥离进度；

（7）在符合保密相关法律法规及有关规定的情况下查阅公司涉密项目履行情况，并就涉密项目履行情况及未来所涉及的涉密项目转移情况对保密领导小组负责人进行访谈，核查涉密资质剥离对公司经营的影响；

(8) 查阅《高新技术企业认定管理办法》等相关法律法规及有关规定，分析并了解高新技术企业资质申报条件；查阅高新技术企业认定管理工作网（<http://www.innocom.gov.cn/gqrdw/>）公示公告信息，核查公司高新技术企业资质的审核进度；

(9) 取得并查阅公司最新获取的《高新技术企业证书》，核查公司高新技术企业资质获取情况。

2、特殊投资条款安排

针对特殊投资条款安排事项，保荐机构、发行人律师进行了以下核查程序：

(1) 查阅发行人实际控制人与合肥新经济签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议的补充协议》、与安徽文投签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司股票认购事宜的补充协议》等协议，核查前述协议中特殊投资条款相关内容及触发情况；

(2) 取得并查阅 2022 年 4 月 13 日合肥新经济所出具的《承诺函》和 2023 年 9 月 6 日公司、许建兵与合肥新经济所签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议之补充协议（二）》，核查公司、公司实际控制人与合肥新经济间特殊投资条款解除情况；

(3) 取得并查阅 2023 年 9 月 14 日公司、许建兵与安徽文投所签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司股票发行认购协议之补充协议（二）》，查公司、公司实际控制人与安徽文投间特殊投资条款解除情况；

(4) 取得并查阅合肥新经济就其持股真实性相关说明文件，核查除披露的特殊投资条款外，合肥新经济与发行人及其实际控制人、其他股东间是否存在其他替代性利益安排；

(5) 取得并查阅安徽文投就其持股真实性相关说明文件，核查除披露的特殊投资条款外，安徽文投与发行人及其实际控制人、其他股东间是否存在其他替代性利益安排；

(6) 取得并查阅除合肥新经济、安徽文投以外的其他股东就其持股真实性相关说明文件，核查除披露的特殊投资条款外，其他股东与发行人及其实际控制

人间是否存在其他替代性利益安排。

3、增资扩股的公允性及合理性

针对增资扩股的公允性及合理性事项，保荐机构、发行人律师进行了以下核查程序：

（1）查阅发行人 2021 年 11 月进行增资扩股相关的董事会、股东大会文件，并对公司实际控制人、控股股东许建兵进行访谈，了解 2021 年 11 月公司进行增资扩股的基本情况、背景原因和定价依据；

（2）查阅 2021 年 11 月增资扩股时发行人与合肥新经济签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议》；

（3）取得并查阅合肥新经济就其股权结构出具的书面文件和其营业执照、公司章程，并通过国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查等网站查阅合肥新经济的基本情况；

（4）通过中国证券投资基金业协会信息公示网站查阅合肥新经济私募基金备案情况以及私募基金管理人登记情况；

（5）取得并查阅中水致远出具的中水致远评咨字[2022]第 020137 号《安徽商信政通信息技术股份有限公司增资扩股项目资产评估报告》及合肥新经济向合肥高新区财政局提交的《国有资产评估项目备案表》，核查合肥新经济认购公司股份所进行的资产评估及资产评估备案情况；

（6）取得并查阅合肥新经济签署的股东调查表和就持股真实性出具的书面文件，核查合肥新经济认购公司股份的资金来源和是否存在股权代持、利益输送或其他利益安排；

（7）通过对合肥新经济基金管理人合高创投相关人员进行访谈，了解并核查合肥新经济认购公司股份的商业背景。

4、关于子公司注销

针对子公司注销事项，保荐机构、发行人律师进行了以下核查程序：

（1）查阅沈阳新腾扬的工商底档；

(2) 查阅商信政通于 2022 年 4 月 18 日向郭峰寄送的《关于沈阳新腾扬彩印广告有限公司清算注销的函》;

(3) 查阅商信政通申请沈阳新腾扬强制清算的申请书及其证据材料;

(4) 查阅辽宁省沈阳市中级人民法院于 2023 年 2 月 16 日出具的“(2023)辽 01 清申 1 号”《民事裁定书》及“(2023)辽 01 强清 1-1 号”《决定书》;

(5) 查阅辽宁省沈阳市中级人民法院于 2023 年 5 月 24 日出具的“(2023)辽 01 强清 1 号”《民事裁定书》;

(6) 查阅清算组于全国企业破产重整案件信息网(<https://pccz.court.gov.cn/pcajxxw/index/xxwsy>)公示的《沈阳新腾扬彩印广告有限公司清算组公告》《沈阳新腾扬彩印广告有限公司清算组通知书》;

(7) 查阅沈阳市市场监督管理局于 2023 年 5 月 31 日出具的“(沈 01)登字[2023]第 2023000410 号”《登记通知书》;

(8) 查阅沈阳新腾扬清算组于 2023 年 5 月 22 日出具的《沈阳新腾扬彩印广告有限公司强制清算工作报告》。

5、信息披露的准确性、充分性

针对信息披露的准确性、充分性事项,保荐机构、发行人律师及申报会计师进行了以下核查程序:

(1) 全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容,删除针对性不强的表述,按重要性进行排序;对风险因素作定量分析,无法定量分析的,针对性作出定性描述;

(2) 仔细校对了申请及回复文件,认真回复问询问题等。

(二) 核查结论

1、业务资质齐备性

经核查,保荐机构、发行人律师认为:

(1) 公司已具备生产经营所必须的资质、认证、许可,且生产经营所需资质的取得过程合法合规。公司所处行业为软件和信息技术服务业,就软件和信息

技术服务业目前有效的法律法规并没有强制性许可资质要求；公司从事涉密集成业务，已根据《涉密信息系统集成资质管理办法》等相关法律法规要求取得相应涉密信息系统集成乙级资质证书，报告期内不存在因资质取得过程不合法而受到行政处罚或被吊销、注销资质的情况；

（2）公司已按照《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》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等法律法规要求，履行涉密资质剥离申请及报送程序，目前涉密资质剥离工作进展正常推进中，符合《涉密信息系统集成资质管理补充规定》等文件的要求；

（3）全资子公司合肥龙客得具备承接公司涉密信息系统集成资质的基础，公司将根据本次上市的整体工作进度安排按照上述法规要求逐项调整，确保合肥龙客得在申请承接公司涉密信息系统集成资质前满足全部资质审查要求，预计合肥龙客得符合《涉密信息系统集成资质管理补充规定》所要求的涉密信息系统集成资质申请条件不存在实质性障碍；

（4）报告期内，发行人营业收入来源于涉密业务的占比情况为 1.06%、2.33%、20.84%及 1.69%，涉密业务收入占比较小；根据已有公开案例均按照计划在上市后较短时间内完成了涉密资质剥离工作，且未对经营或业务造成不利影响；截至本回复出具之日，发行人承接的涉密信息系统集成资质相关项目大多数已完工验收，仅存在部分运行维护项目仍在进行中，就仍在进行的项目，若发行人已取得国务院证券监督管理机构出具的核准批复，前述运行维护项目仍未完工验收，发行人将与项目委托方签署合同转签协议并取得项目委托方关于由合肥龙客得继续承接项目建设的书面同意；就申报期间新获取的项目发行人计划将与客户协商另行订立补充协议，增加拟承接公司涉密信息系统集成资质的全资子公司合肥龙客得为合同履行主体，继续履行相关合同，预计对发行人经营管理不会产生重大不利影响。综上，涉密资质剥离不会对发行人存在重大不利影响；

（5）截至本回复出具之日，公司已通过高新技术企业认定备案并领取由安徽省认定机构颁发的《高新技术企业证书》，最新证书编号为 GR202334003544，有效期为三年。因此，公司获取高新技术企业证书不存在实质障碍。

2、特殊投资条款安排

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）根据公司实际控制人许建兵与合肥新经济签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议的补充协议》、与安徽文投签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司股票认购事宜的补充协议》等协议，报告期内不存在触发特殊投资条款的情形，特殊投资条款均未实际执行，并且已彻底终止、自始无效；

（2）根据合肥新经济所出具的《承诺函》和公司、许建兵与合肥新经济所签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议之补充协议（二）》，公司及公司控股股东、实际控制人许建兵与合肥新经济签署的特殊投资约定已彻底终止、自始无效，对赌协议的终止真实有效且不附条件；根据公司、许建兵与安徽文投所签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司股票发行认购协议之补充协议（二）》，公司及公司控股股东、实际控制人许建兵与安徽文投签署的特殊投资约定已彻底终止、自始无效，对赌协议的终止真实有效且不附条件。因此，公司及公司控股股东、实际控制人许建兵与合肥新经济、安徽文投之间的特殊投资约定已彻底终止、自始无效，对赌协议的终止真实有效且不附条件；

（3）根据合肥新经济所签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司的增资扩股协议之补充协议（二）》及出具的说明性文件，除披露的特殊投资条款外，合肥新经济与发行人及其实际控制人、其他股东间不存在其他替代性利益安排和其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，也不存在纠纷或潜在纠纷；根据安徽文投所签署的《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司股票发行认购协议之补充协议（二）》及出具的说明性文件，除披露的特殊投资条款外，安徽文投与发行人及其实际控制人、其他股东间不存在其他替代性利益安排和其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，也不存在纠纷或潜在纠纷；根据除合肥新经济、安徽文投以外的其他股东所出具的说明性文件，公司除合肥新经济、安徽文投以外的其他股东与发行人及其实际控制人、其他股东间不存在其他替代性利益安排和其他应披未披的对赌协议或抽屉协议，也不存在纠纷或潜在纠纷。综上，除披露的特殊投资条款外，不存在其他替代性利益安排，亦不存在其他应披未披的对赌协议

或抽屉协议，也不存在纠纷或潜在纠纷。

3、增资扩股的公允性及合理性

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）2021 年 11 月 17 日，公司召开 2021 年第三次临时股东大会，决定新增注册资本 68.3075 万元，由合肥高新建设投资集团公司出资设立的有限责任公司合肥新经济认购。根据中水致远出具的中水致远评咨字[2022]第 020137 号《安徽商信政通信息技术股份有限公司增资扩股项目资产评估报告》，估值基准日 2021 年 9 月 30 日公司的所有者权益价值为人民币 65,900.00 万元，经双方协商确认本次增资价格为 29.2793 元/每 1 元注册资本，交易价格和定价依据具有合理性，不存在利益输送安排；

（2）合肥新经济系合肥高新建设投资集团公司出资设立、合肥市高新区管委会控制的国有私募基金。根据对合高创投的访谈，合高创投作为合肥新经济的基金管理人，专注科技创新投资，坚持投早投小；合肥新经济和合高创投认可商信政通于电子政务细分领域的竞争优势、看好商信政通未来发展情景，因此根据以 2021 年 9 月 30 日为基准日的估值结果协商确认本次增资价格。因此，合肥新经济以 29.2793 元/每 1 元注册资本的价格入股商信政通具有商业合理性。

4、关于子公司注销

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

沈阳新腾扬在报告期内不存在业务开展情况，无财务数据信息；沈阳新腾扬在注销时的主要资产、负债、业务不存在处置情形及人员安置情形；沈阳新腾扬注销时不存在潜在债务纠纷，商信政通不存在通过注销子公司为公司分担成本费用的情形。

5、信息披露的准确性、充分性

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

（1）已全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，删除针对性不强的表述，按重要性进行排序；对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作出定性描述；

(2) 已仔细校对了申请及回复文件, 认真回复问询问题, 切实提高信息披露质量, 精简文字, 避免错误、遗漏、重复。

其他重要事项

除上述问题外, 请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则(试行)》等规定, 如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求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。

【回复】

除前述问询问题涉及内容外, 发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则(试行)》等规定, 发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求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，为安徽商信政通信息技术股份有限公司《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

安徽商信政通信息技术股份有限公司

法定代表人：



许建兵

许建兵

2023年12月18日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于安徽商信政通信息技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名： 王建将
王建将

邵路伟
邵路伟



关于本次问询意见回复报告的声明

本人已认真阅读安徽商信政通信息技术股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人/董事长签名：_____



王常青

中信建投证券股份有限公司

